

Das Potenzial eines Fonds ist keine Frage von Zahlen. Sondern von Persönlichkeit.

DIE EINZIGARTIGE SAUREN INVESTMENTPHILOSOPHIE: WIR INVESTIEREN NICHT IN FONDS – WIR INVESTIEREN IN FONDSMANAGER.

Den richtigen Fonds zu finden, ist auf den ersten Blick ganz einfach. Die Leistung lässt sich schließlich anhand des Verhältnisses zwischen Rendite und Risiko quantifizieren. Fachmedien oder Ratings dienen vielen Anlegern als Basis für ihre Entscheidung. Aber die Performance der Vergangenheit hat häufig nur unzureichende oder überhaupt keine Aussagekraft für die zukünftige Entwicklung. Um zu verstehen, wie der Erfolg zustande gekommen ist und ob er fortgesetzt werden kann, bedarf es einer fundamentalen Analyse, die den entscheidenden Faktor für die zukünftige Performance betrachtet: den Fondsmanager und seine Investmentphilosophie.

Sauren setzt daher seit 1994 auf eine einzigartige Investmentphilosophie: „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Fondsmanager“. Unter dieser Devise haben wir einen Investmentansatz entwickelt, der die Fähigkeiten und die Persönlichkeit von Fondsmanagern analysiert.

In ausführlichen Interviews mit dem jeweiligen Manager untersuchen wir seine Erfahrung, Philosophie und Strategie, aber auch die Rolle seines Teams sowie die Frage, ob sein Erfolg auf einer ausreichend breiten Basis beruht und sich wiederholen lässt.

Jedes Jahr führen wir über 350 Interviews dieser Art und analysieren sie mit unserer Erfahrung aus insgesamt über 6.000 Gesprächen. Aus dieser qualitativen Auswertung entsteht ein umfassendes Profil jedes Fondsmanagers mit einer Bewertung seiner Qualitäten.

Der personenbezogene Analyse-Ansatz ist ebenso innovativ wie bewährt. Seit dem Jahr 1999 setzt die Sauren-Gruppe ihre Investmentphilosophie erfolgreich im Management ihrer Dachfonds um. Die erreichte Wertentwicklung beweist, dass die personenbezogene Analyse sich langfristig auszahlt hat.

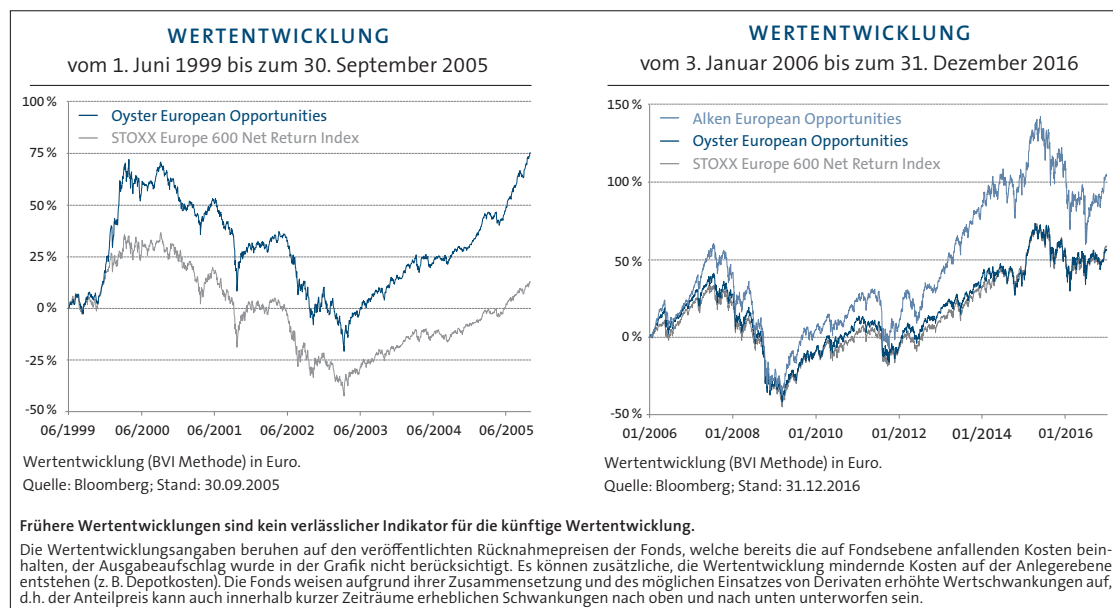


EIN BEISPIEL FÜR DIE BEDEUTUNG DES FONDSMANAGERS.

Wie wichtig die Person des Fondsmanagers ist, zeigt sich immer wieder, wenn sich die Performance eines Fonds nach dem Wechsel des Managements deutlich verändert. Ein beeindruckendes Beispiel ist Nicolas Walewski, der den Oyster European Opportunities zwischen Juni 1999 und September 2005 äußerst erfolgreich verwaltete. Mit seiner pragmatischen Anlagephilosophie erzielte er einen Mehrwert von 62,6 % gegenüber dem STOXX Europe 600 Net Return Index. Die große Stetigkeit, mit der dieser Mehrwert aufgebaut wurde, liefert einen eindrucksvollen Beweis für die Fähigkeiten von Nicolas Walewski in der fundamentalen Unternehmensselektion.

Ende September 2005 gab der erfolgreiche Manager die Verantwortung für den Oyster European

Opportunities ab. Unter neuem Management konnte der Fonds nicht an die alten Erfolge anknüpfen und entwickelte sich in der Folgezeit weitgehend parallel zum Markt – ein deutliches Zeichen dafür, dass die Qualität des Managers für die Mehrwerte in den Vorjahren der entscheidende Faktor war. Den besten Beweis lieferte Nicolas Walewski mit seinem neuen Fonds, dem Alken European Opportunities, mit dem er seine Erfolgsgeschichte eindrucksvoll fortsetzte. Seit Auflegung im Januar 2006 erwirtschaftete er einen Mehrwert von 45,6 % gegenüber dem STOXX Europe 600 Net Return Index, während der Oyster-Fonds im gleichen Zeitraum um 2,1 % schlechter abschnitt als der Marktindex. Investoren, die Nicolas Walewski in den neuen Fonds folgten, wurden für ihr Vertrauen also mit einer um 47,7 Prozentpunkte höheren Wertentwicklung als im Oyster European Opportunities belohnt.



Für Menschen wie für Fonds gilt: Zu viel Volumen verringert die Beweglichkeit.

**UNSER ZWEITER ERFOLGSFAKTOR: WIR SETZEN AUF FONDS,
DIE FLEXIBEL GENUG SIND, UM ANLAGEIDEEN KONSEQUENT UMZUSETZEN.**

Wie gut ein Fondsmanager seine Expertise und seine Philosophie in Performance umwandeln kann, hängt ganz maßgeblich von der Größe des Fonds ab. Je niedriger das zu verwaltende Volumen, desto flexibler ist der Manager in seinen Entscheidungen. Beispielsweise dauern Umschichtungen bei einem hohen Fondsvolumen deutlich länger. Denn viele Transaktionen lassen sich dann nur über einen längeren Zeitraum hinweg durchführen, sonst würde der Markt zum eigenen Nachteil beeinflusst. Zudem lassen sich für große Fonds, insbesondere in weniger liquiden Wertpapieren und Märkten, kaum nennenswerte Positionen aufbauen. Aber gerade hier haben erfahrene Fondsmanager durch Ausnutzung von Ineffizienzen die Möglichkeit, Mehrwerte gegenüber dem Marktindex zu generieren.

Um diese möglichen Einschränkungen im Anlageuniversum und bei der Umsetzung von Anlageideen zu berücksichtigen, spielt die stetige Beobachtung und Interpretation der Volumen-Rahmenbedingungen eine zentrale Rolle in unserem Analyse-Ansatz. In jedem Einzelfall untersuchen wir detailliert, bis zu welchem Fondsvolumen eine Umsetzung der verfolgten Philosophie möglich ist, beziehungsweise wie stark das Potenzial eingeschränkt wird.

**BEI BESONDEREN CHANCEN SIND
WIR BESONDERS SCHNELL.**

Aus unserer Investmentphilosophie ergibt sich ein klares Profil für das Ideal, das wir bei der Zielfonds-Auswahl suchen: ein Fonds mit überschaubarem Volumen, der von einem erfahrenen Fondsmanager verwaltet wird. Diese Konstellation findet sich besonders häufig, wenn führende Fondsmanager im Rahmen eines eigenen Unternehmens oder einer Fondsboutique selbstständig tätig sind. Die größere Entscheidungsfreiheit und Flexibilität können sie nutzen, um ihre Anlageideen effizient umzusetzen und dadurch überdurchschnittliche Renditepotenziale zu eröffnen.

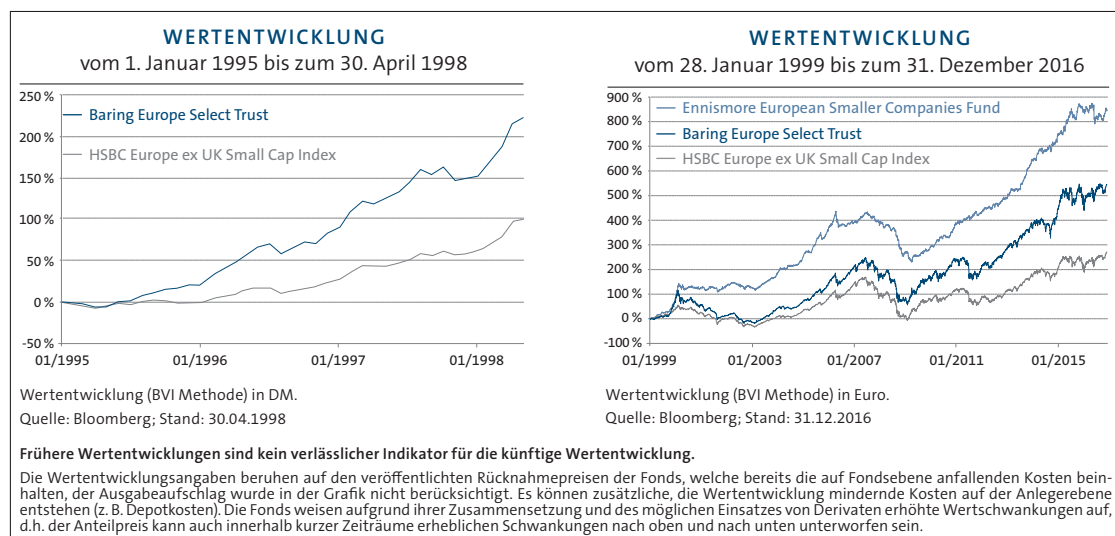
Insbesondere bei Wechseln im Fondsmanagement und bei Neuauflagen attraktiver Fonds bewährter Fondsmanager kann unsere personenbezogene Analyse ihre Stärken entfalten. Die meisten quantitativen Verfahren greifen erst, wenn sich ein Fonds über drei Jahre bewährt hat. Dagegen erfahren wir durch unseren ständigen persönlichen Kontakt mit einer Vielzahl von Fondsmanagern zeitnah von personellen Wechseln. Auf Basis unserer Managerbewertungen können wir vielversprechende Fonds frühzeitig in unser Portfolio aufnehmen – lange bevor der Markt die Möglichkeiten erkennt.



EIN BEISPIEL FÜR DIE BEDEUTUNG DES FONDSVOLUMENS.

Auch der Zusammenhang von Volumen und Potenzial eines Fonds lässt sich immer wieder belegen. Zum Beispiel mit dem europäischen Nebenwertefonds Baring Europe Select Trust, der zwischen dem 1. Januar 1995 und dem 30. April 1998 von Gerhard Schöningh und Geoff Oldfield sehr erfolgreich verwaltet wurde. Durch seine hohe Kompetenz im gezielten Auswählen unterbewertet erscheinender Nebenwerte erzielte das Duo einen Wertzuwachs von 225,3% und lag damit deutlich über dem Vergleichsindex HSBC Europe ex UK Small Cap Index (+99,6%). Zusätzlich machte diese eindrucksvolle Rendite den Fonds zum erfolgreichsten Europa-Aktienfonds – obwohl sich Nebenwerte insgesamt in diesem Zeitraum schlechter als Standardwerte entwickelten.

Der Erfolg führte zu einem großen Interesse bei den Anlegern und entsprechend zu einem steigenden Fondsvolumen. Die Fondsmanager wurden dadurch zunehmend in der Umsetzung ihrer Anlagephilosophie eingeschränkt, kündigten und legten den Ennismore European Smaller Companies Fund auf. Die Performance des neuen, vom Volumen her begrenzten Fonds knüpfte nahtlos an die Erfolge der Vergangenheit an. Vom 28. Januar 1999 bis zum 31. Dezember 2016 konnte trotz eines recht wechselhaften Marktumfeldes ein Wertzuwachs von stolzen 846,0% bei niedriger Volatilität erzielt werden. Sowohl der HSBC Europe ex UK Small Cap Index mit einem Wertzuwachs von 270,5% als auch der Baring Europe Select Trust, welcher unter neuem Management um 543,9% im Wert anstieg, wurden damit deutlich übertroffen. Das Beispiel belegt eindrucksvoll die hohe Bedeutung des Fondsvolumens und der Qualität des Fondsmanagements.



Die 1991 gegründete Sauren-Gruppe ist heute der führende unabhängige Spezialist für qualitative Fondsanalysen, bei denen die persönlichen Fähigkeiten des Managers im Mittelpunkt stehen. Mit 30 Mitarbeitern und über 2,5 Mrd. Euro verwaltetem Vermögen hat sich Sauren einen festen Platz unter den erfolgreichsten Dachfonds-Managern Europas erobert. Die einzigartige personenbasierte Investmentphilosophie ist seit über 20 Jahren bewährt. Die mittlerweile 15 Sauren Dachfonds decken alle wichtigen Anlagesegmente ab und wurden für ihre nachhaltig überdurchschnittliche Performance wiederholt ausgezeichnet. Sauren hat mit dem ersten in Deutschland zugelassenen Dachfonds bzw. dem ersten Absolute-Return-Dachfonds immer wieder eine Pionier-Rolle übernommen – und gehört auch bei den „Modernen Multi-Asset-Fonds“ zu den Vorreitern.

Haben Sie Interesse an den Sauren Dachfonds und einer detaillierten Beratung? Die Verkaufsprospekte sowie weitere Informationsunterlagen zu den Sauren Dachfonds erhalten Sie kostenlos bei Ihrem Anlageberater.

Beratung, Service und Vermittlung durch:

Vertriebspartner

Stand: 24. April 2017

Diese Information dient der Produktwerbung.

Diese Information stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf von Investmentfondsanteilen dar. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt. Verbindliche Grundlage für den Kauf eines Fonds sind die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen bzw. dem Verwaltungsreglement/der Satzung, der zuletzt veröffentlichte und geprüfte Jahresbericht und der letzte veröffentlichte ungeprüfte Halbjahresbericht, die in deutscher Sprache kostenlos bei der Sauren Fonds-Service AG, Postfach 10 28 54 in 50468 Köln (siehe auch www.sauren.de), erhältlich sind.

Quellen der in dieser Broschüre enthaltenen Informationen:
Bloomberg, Sauren Fonds-Research AG

SAUREN FONDS-SERVICE AG | Im MediaPark 8 (KölnTurm) | 50670 Köln
Postfach 102854 | 50468 Köln | Telefon 0800 1685555 (gebührenfrei)
Telefon 0221 65050-0 | www.sauren.de