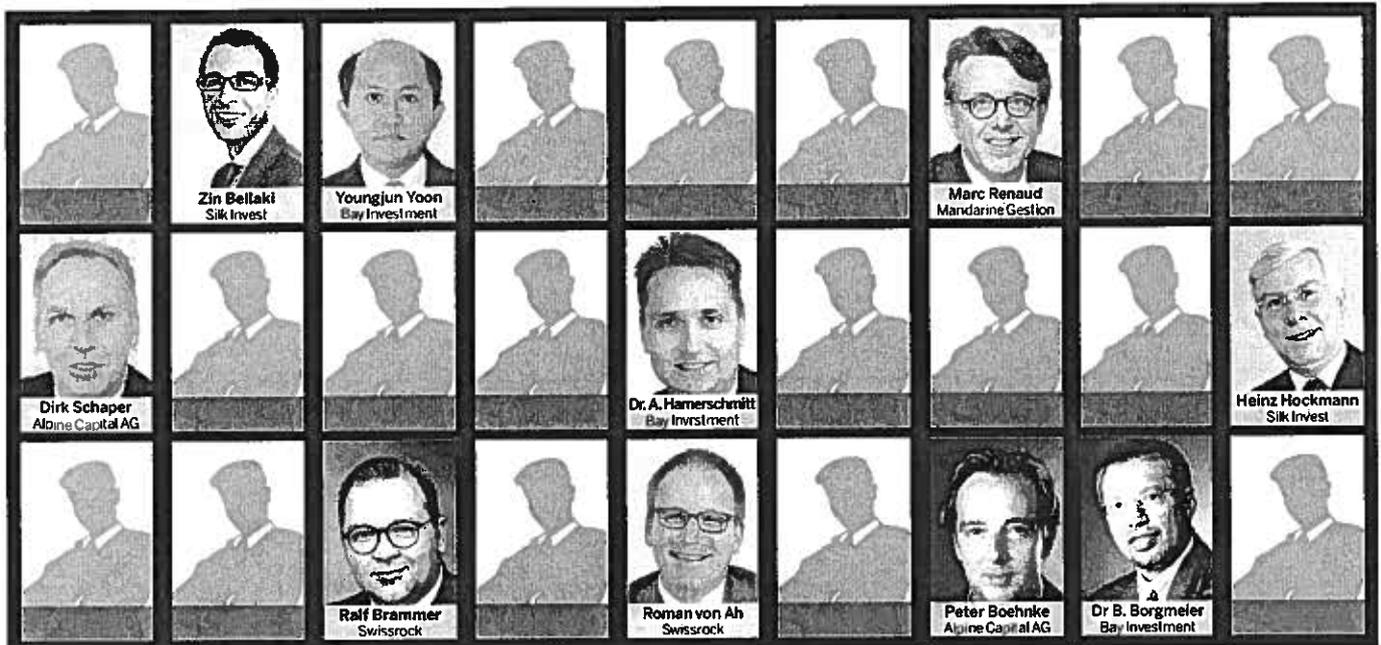


# Die Gründer kommen

Immer mehr Vermögensverwalter gehen ihre eigenen Wege



## INGO NARAT | FRANKFURT

Vermögensverwalter lösen sich aus Finanzkonzernen und wollen auf eigenen Füßen stehen. „Es zeichnet sich eine Gründungswelle ab; wir bekommen laufend Anfragen von Führungskräften aus Investmenthäusern“, sagt Murat Ünal, Vorstand von Funds at Work, einer Strategieberatungsfirma für Asset-Management. „In der Krise hat das Vertrauen der Investoren in traditionelle Anbieter häufig gelitten“, erläutert er, „aber wer das Vertrauen genießt, hat auch mit einem Start-up gute Chancen.“

So werden sich Anleger an neue Namen wie Swissrock, Bay Investment, Alpine Capital, Mandarine Gestion oder Silk Invest gewöhnen müssen. Die Newcomer betreuen meist Kapital in zwei- oder dreistelliger Millionenhöhe und suchen sich ihre Anlagensichten. Große Asset-Manager bieten dagegen meist umfangreiche Produktpaletten und verwalten viele Milliarden.

Auch Günter Schlösser, Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter, spürt den Zulauf. Sein Verband hat allein in den vergangenen ein- und einhalb Jahren 24 neue Mitglieder gewonnen; seine 179 Verwalter kommen auf 40 Mrd. Euro Kapital. Eine ähnliche Gründungswelle hatte es zuletzt Anfang des Jahrtausends gegeben. Heute wirkt die Finanzkrise als Katalysator: Belastete Banken trennen sich von ihren Asset-Managern und bringen so Bewegung in die Branche.

Krisenbedingt werden auch die traditionellen Beziehungen von Fondshäusern und ihren Mutterbanken infrage gestellt. So sagt Zeno Staub, globaler Leiter von Vontobel Asset Management: „Gerade in Kontinentaleuropa sind die gro-

ßen Asset-Manager verhandelt mit Vertriebskanälen für Privatkunden, da warten wir auf den Strukturwandel. Das könnte der Motor für Ausgründungen kleiner Teams sein.“

Deutlicher formuliert Roman von Ah, Ex-Chef der Asset-Management-Einheit der Bank Julius Bär, den Interessenkonflikt von Banken und Vertriebsorganisationen. Als geschäftsführender Partner der Neugründung Swissrock in Zürich urteilt er: „Teams aus Banken versuchen, sich von der Praxis des Produktverkaufes zur Einnahmenmaximierung zu trennen, weil dieses Verhalten zulasten des Kunden geht – sie wandern ab.“ Schlösser registriert ebenfalls eine „gewisse

Aufbruchstimmung für Neugründungen, weil die produktbezogene Beratung in den Banken jetzt angeprangert wird“.

Die neuen Adressen wollen als unab-

hängige und spezialisierte Häuser auftreten. Swissrock mit von Ah, dem ehemaligen AWD-Finanzvorstand Ralf Brammer sowie dem Versicherungsmann Klaus Mutschler ist seit eineinhalb Jahren am Markt und verwaltet in mehreren Fonds 230 Mio. Euro des Gründungstrios. Swissrock will jetzt stärker um fremde Gelder werben.

Erst seit zwei Monaten aktiv ist Alpine Capital mit einem Mischfonds unter seinen Vorständen Dirk Schaper und Peter Böhnke. Schaper war Vorstandsvorsitzen-

der der Concord Investmentbank, Böhnke hatte die kleine Main First Bank mit gegründet. Wie andere Adressen wirbt der Newcomer für aktives Fondsmanagement, bei dem der Verwalter sich von einem Index abkoppelt. „Die Branche braucht aktives Management, und unabhängige Häuser sind hier glaubhafter“, sagt Schaper.

Von den ganz großen Anbietern unterscheiden will sich auch Bernd Borgmeier, früher Leiter des Asset-Managements bei Sal. Oppenheim und zuletzt persönlich haftender Gesellschafter des Bankhauses Warburg. Borgmeier hat mit anderen Ex-Bankern Bay In-

vestment ins Leben gerufen. „Wir werden in den nächsten Wochen aktiv an den Markt gehen“, sagt er. Der Verwalter steuert bereits eine Mrd. Euro an institutionellen Kundengeldern.

Marc Renaud hat mit seiner jungen Mandarine Gestion bereits 640 Mio. Euro unter Verwaltung. Der Franzose, früher Führungskraft bei der französischen Commerzbank-Anlagetochter CCR, warnt Neugründer jedoch vor zu großer Euphorie: „Man braucht eine gute Leistungsbilanz und ein hinreichendes Anfangsvermögen, um von institutionellen Kunden überhaupt wahrgenommen zu werden.“

**„Wer das Vertrauen genießt, hat auch mit einem Start-up gute Chancen.“**

Murat Ünai