

Unternehmensanalyse Stephan Appel  
Fondsanalyst seit 1991



„Es hat sich gelohnt, wir kommen wieder!“

Resümee zum Fondskongress 2019

So der Kommentar eines schwäbischen Sachwerteanbieters im Segment international entwickelte Solarparks zum 2-tägigen, diesjährigen Fondskongress in Mannheim am 30. und 31.01.2019. Er gibt die Stimmung der meisten Finanzdienstleister treffend wieder, dessen Kolleginnen und Kollegen um Kontakte, Wissen und neue Einblicke in die mit politisch extrem volatilen Rahmenbedingungen kämpfende Finanzdienstleistungsbranche rangen. **220 Ausstellern und über 100 Referenten** um deren Aufmerksamkeit, wobei die Hidden Champions der Sachwertebranche bestenfalls eine Nischengruppe von ca. 10 % der Aussteller stellten.



Trotzdem ist das Interesse der **Anbieter illiquider Sachwerte** an diesem umfassendsten Jahresmeeting der Branche groß genug, um 2 anstrengende Tage lang stehend Gespräche zu führen, Treffen anzubahnen, Termine wahrzunehmen, Geschäftsmodelle zu erläutern sowie Vertriebskontakte aufzubauen und zu vertiefen. Der Erfolg wird sich im Jahresverlauf zeigen. Doch schon jetzt verbucht die Sachwertebranche einen intensiv positiven Zuspruch! Aktienanalagen geraten dagegen vermehrt unter [Beschuss](#).

Obwohl oder vielleicht gerade aufgrund der fortschreitenden Effizienz digitaler Kommunikation steigt die Bedeutung des persönlichen Kontakts, die physische Präsenz und die **persönliche Ausstrahlung** beim Auftritt in der Begegnung von Menschen, die von einem gemeinsamen Interesse geprägt sind: sie alle leben davon, dass der Kapitalmarkt hinreichend vorteilhafte Anlagechancen für ihre Anleger liefern kann!

Eine Branche sucht nach Orientierung

Und auch dieser Kongress hat gezeigt: Ja es gibt die **klugen**

**Köpfe**, die auch in schwierigen Börsenmärkten wie 2018 positiv performende Anlagestrategien vorweisen konnten. Auch wenn die meisten Fondsstrategien erneut erfahren mussten, dass die „politischen Börsen“ die **raffiniert ausgeklügelten Algorithmen** zur Früherkennung von Trendwechseln **ausgehebelt** haben.

So dominierten Kongressthemen wie „**Konjunkturgipfel überschritten – was nun?**“ (Pimco), „Finanzwelt im Krisenmodus“ (Axxion), „**Land (unter) in Sicht**“ (Prima Fonds), „**Wenn die Ebbe kommt**“ (V-Bank), „**Performance ohne Steroide – aber wie?**“ (ETHENEA), „**Geduld ist die bestverzinsliche Assetklasse**“ (Nordea), „**Wir werden alle ärmer werden**“ (WWK), „**Volatilität – in unsicheren Zeiten nützlich?**“ (M&G), „**Keine Angst vorm Bärenmarkt**“ (StarCapital), „**Asset Allocation 2.0 - Mythen entzaubern**“ (Templeton), „**Was braucht die Kapitalanlage der Zukunft?**“ (Bantleon), „**Rock ‘n‘ Roll und das ertraglose Geld!**“ (Ökoworld), „**Trump-Hedge fürs Portfolio**“ (Aberdeen Standard Investments), „**Global Bonds: Mad, Bad & Dangerous to Own**“ (Liontrust).

"Geld verdienen in jeder Marktlage" -  
Frommer Wunsch oder realistische  
Perspektive?

Stockpicker hatte es schwer, in 2018 gegen den Trend positive Renditen zu generieren: „**Stockpicking – gibt es noch europ. Wachstum?**“ (Carminac Gestion): Immerhin ist dies diesem Manager mit Long-Short-Strategien bei 2 von ca. 30 Fonds in 2018 gelungen. Ähnlich versuchte es das TBF Global Asset Management „**Geld verdienen in jeder Marktlage**“ mit einer „**aktiven Long-Short-Strategie**“, konnte aber ein Minus in 2018 auch nicht vermeiden. Eher die leiseren Töne waren zu vernehmen in „**7 Beratungsfehler in der Finanzwirtschaft**“ (Helvetia Leben) oder in „**Die negative Kunst des Investierens**“ (Quantex AG) gegenüber den eher lautereren Crash-Propheten: „**Blase, Boom, Crash & Krise**“ (Prof. M. Otte).

"Megatrend - Investitionsstrategie  
Infrastruktur"

Dagegen taten sich deutlich leichter die Anbieter von Sachwertbeteiligungen, „**Megatrends – Investitionsstrategie**“ (Deutsche Finance mit ihrer institutionellen Investmentstrategie), „**US-Immobilienentwicklungen**“ (BVT), „**Chancen und Risiken am US-Immobilienmarkt**“ (DNL), „**Solarinvestments und Profisport**“ (HEP), „**7% Ertrag mit Wohnimmobilien**“ (PI.ProInvestor), „**5% und 6 % Zins bei 2 und 3 Jahren Laufzeit**“ (FIM), und ein Anbieter von sachwertorientierten Wertpapieren „**Anleihen als Anlageinstrument im Niedrigzinsumfeld**“ (Timberland). Ganz zu schweigen vom einem nicht auf dem Kongress vertretenen Hidden Champion wie **WIDE-Fonds**, der seine Anleger regelmäßig mit noch einstelligen bis zweistelligen Vorsteuerrenditen verwöhnt hat.

Blockchain-Aktienfonds gestartet

Nischenplayer der wachsenden Digitalisierungsszene bemühen „**maschine Learning**“, **intelligente Algorithmen und FinTechs**, um mit KI und Robo-Advisoren den Beratungs- und Vermittlungsprozess zu rationalisieren. Doch auch deren Performance ist zurzeit noch eher ein „**Kochen mit Wasser**“! Die **Blockchainaktie Chainberry** konnte z. B. mit einem zukunftsweisenden Konzept aus ca. 50 Blockchainaktien noch nicht punkten. Vielleicht, weil immer noch zu viel „**Klassik**“ in dem

Fonds steckt (-10,38 % per 04.12.2018).

Galaabend - Social Event

Der unterhaltsame Teil des Galaabends machte aus dem größten deutschen Treffen der Finanzbranche auch ein **begehrtes soziales Event**. Zwischen 2 komprimierten Tagen mit Dauerstehvermögen und konzentriertem Selbstdarstellungsmarathon ein Highlight mit den Auftritten der als „**Best of**“ gekürten Anbieter von 12 Fondskategorien.

**Geduldsprobe für die Liquiden -  
Steilvorlage für die Illiquiden**

**Kongressfazit für die Beraterbranche:** Für die Gewinnung **umsatzstarker Vermittler** ist den Investmenthäusern keine Mühe zu groß. Wünschenswert wäre, wenn sich mehr Investmentvermittler und Vermögensverwalter der Sachwertebranche zuwenden und – zumal voll reguliert – die Produkte jenseits des **Auf und Ab der Börsen** in den Blick zu nehmen. Zumal die **Börsen** für deren Anleger ausschließlich liquider Produkte zurzeit eine **Geduldsprobe** nach der anderen bereithalten und hinreichende Gründe für eine **Ergänzung des Kundenportfolios mit geschlossenen Sachwerten liefern!** Mindestens die Empfehlung zu einer Mischung aus beiden Segmenten sollte zum Beratungsalltag der Beraterzunft gehören. Denn im aktuellen Rückblick war mit den **regulierten, illiquiden AIFs und deren profilierten, solide gestrickten Vorgängern eine gute, störungsfreie Rendite erzielbar**. Mein Tischnachbar aus der liquiden Investmentbranche zeigte betroffen ehrliche Bewunderung. Er kannte nicht einmal die Namen der „Best of“-Sachwerte.

Sachwerte fürs Kundenportfolio

**Fazit:**

Mögen einige der illiquiden Produkte der Sachwertebranche Eingang in das Kundenportfolio aller Kapitalanleger finden und möge 2019 **NICHT** verlaufen wie „The same procedure as every year“ ...