



Editorial



Gute Zeiten, schlechte Zeiten

Liebe Hedgework-Mitglieder. Die Zinssenkungen in den USA erfolgen derzeit im Rekordtempo. Und keynesianisch anmutende Konjunkturprogramme werden im Land der unbegrenzten Möglichkeiten von einer republikanischen Regierung durch die politischen Instanzen gejagt, dass es selbst gestandenen Links-Partei-Wählern unheimlich anmuten dürfte. Aber der US-Konsument zögert. Er will nicht wieder auf Pump die Cash-Junkie-Maschine in Gang setzen, um am Ende auf Trümmern sitzen zu bleiben. Marc Faber, besser bekannt als Dr.Doom, sagte so schön im F.A.Z.-Interview diese Woche: „Je mehr (Bernanke) die Zinsen senkt, desto mehr wird der Goldpreis in die Höhe schnellen. Bernanke kann den Goldpreis auch bei 10.000 Dollar haben, wenn er nur genug Dollar-Konfettis druckt“. Soviel zum Konjunkturmilieu der nächsten Monate.

Eigentlich ideal für Hedgefonds. Long-only-Mandate werden in den kommenden Jahren wenig Spaß bringen. Damit dürften auch die Themen Alternative Investments und Hedgefonds selbst im AI-Entwicklungsland Deutschland wieder stärkere Beachtung finden. Wer sich wie Eckhard Sauren schon frühzeitig und überzeugend positioniert hat, der wird in den turbulenten Zeiten, die vor uns liegen, viel Spaß haben. Auch Fondskonzepte, die Derivate intelligent nutzen wie einige Absolute-Return-Fonds, werden ihre Fan-Gemeinde vergrößern. Alle anderen werden nach und nach erkennen, dass kein Weg an Alternativen Investments vorbeiführt.

Ihr Uwe Lill

Interview

„Wir sind von der Anlageklasse überzeugt“

Eckhard Sauren, einer der erfolgreichsten Dachfonds-Manager Deutschlands, über seine Hedgefonds-Produkte, das oftmals mangelnde Wissen bei Investoren und die Mär von der Schwierigkeit, ausländische Single-Hedgefonds-Manager auf deutsche Steuertransparenz umzustellen.

HEDGEWORK: Herr Sauren, als Referent des 48. Hedgework-events haben Sie sich das Thema „Hedgefonds: 50 Jahre Absolute Return - 4 Jahre in Deutschland“ gewählt. Klingt da ein wenig Zynismus durch?

ECKHARD SAUREN: Das Thema soll zum Ausdruck bringen, dass Hedgefonds international eine langfristig etablierte Anlageklasse sind. Leider tut sich Deutschland bei Hedgefonds aber nach wie vor schwer. Insbesondere wohl deshalb, weil Hedgefonds ein spekulativer Ruf voraneilt. Dass Hedgefonds in der Regel einen attraktiven Ertrag bei relativ niedriger Volatilität anstreben, wird kaum wahrgenommen. Der Gedanke des „Absolute Return“ liegt Hedgefonds also sehr nahe und es gibt viele Hedgefondsmanager, die über längere Zeit sehr respektable Ergebnisse erzielt haben. Leider wird dies in Deutschland einfach noch nicht wahrgenommen. Hierzulande stellen dagegen neu kreierte „Absolute-Return“-Fonds einen Absatzrenner dar, obwohl deren Strategien in den meisten Fällen noch nicht überzeugen konnten.

HEDGEWORK: In diesen ersten vier Jahren Hedgefonds in Deutschland haben sich ja die meisten Beteiligten furchtbar schwer getan. Worauf führen Sie diese Ladehemmung zurück?

SAUREN: Allgemein mögen hier sicherlich die zusätzlichen Aufklärungspflichten und die zusätzliche Administration für den Vertrieb und für die Anbieter eine Rolle gespielt haben. Allerdings kann auch die Trägheit vieler Investoren bemängelt werden, sich mit neuen Themen zu befassen. Dazu kommt dann natürlich noch der schwache Start vieler Produkte.

HEDGEWORK: Im internationalen Kontext spielen Anbieter aus Deutschland ja keine Rolle. Zumindest suggerieren dies die nackten Zahlen.

SAUREN: Es ist richtig, dass Anbieter aus Deutschland viel aufzuholen haben. Allerdings gibt es einige Anbieter, zu denen ich auch unser Haus zählen darf, die den internationalen Vergleich keineswegs zu scheuen brauchen.

HEDGEWORK: Warum hatten Sie sich entschlossen, einen Dach-Hedgefonds aufzulegen?

SAUREN: Wir sind von der Anlageklasse überzeugt. Auch trifft unsere personenbezogene Anlagephilosophie „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Fondsmanager“ auf Hedgefonds, bei denen es im hohen Maße auf die Qualität des Fondsmanagers ankommt, in idealer Weise zu. Darüber hinaus ist im Segment der Hedgefonds auch meist die höchste Managerqualität anzutreffen.

HEDGEWORK: Im Sauren-Global-Dach-Hedgefonds haben Sie fast 200 Millionen eingesammelt. Und das gegen den Markttrend in Deutschland. Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?

SAUREN: Wir haben uns dem Thema frühzeitig gewidmet. Über unsere hochqualifizierten Vertriebsmitarbeiter haben wir unseren Ansatz und die Vorteile von Hedgefonds am Markt bekannt gemacht. Unsere Erfahrung bei der Analyse von Hedgefonds bzw. deren Manager reicht dabei bis in das Jahr 1994 zurück, so dass wir auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen können. Natürlich war auch die Wertentwicklung des Sau-



Eckhard Sauren

ren Global Hedgefonds sehr erfreulich. Wir haben attraktive Erträge bei relativ niedriger Volatilität erzielt und damit die Erwartungen des Marktes übererfüllt.

HEDGEWORK: Sie fahren bei dem Sauren Global Hedgefonds den gleichen Ansatz wie bei Ihren anderen Dachfonds: Sie analysieren den Fondsmanager und schenken diesem das Vertrauen nach erfolgreich absolvierter Analyse. Gibt es dennoch Unterschiede aus der Sicht des Dachfonds-Managements?

SAUREN: Unsere personenbezogene Anlagephilosophie ist unabhängig von Anlageklasse, Anlagestil oder Anlageuniversum universell anwendbar. Somit sind natürlich viele Aspekte vergleichbar. Bei der Analyse von Hedgefonds-

managern kommt jedoch den Erfahrungen auf der Short-Seite und hinsichtlich des Risikomanagements eine besondere Bedeutung zu.

HEDGEWORK: Fondsgesellschaften in Deutschland begründen ihre Ablehnung, einen Dachhedgefonds zu managen, oftmals mit der Steuertransparenz. Verkürzt argumentiert: Der deutsche Gesetzgeber verlangt von jedem Ziel-Hedgefonds volle Steuertransparenz. Die weltweit besten Hedgefonds schwimmen aber im Geld und haben keine Lust darauf, sich nach der deutschen Steuertransparenz zu richten. Daraus resultiert, dass nur ein eingeschränkter Teil investierbar ist. Und deswegen ist zu erwarten, dass die Renditen im internationalen Vergleich schwach ausfallen werden. Stimmt denn diese Argumentationskette so?

SAUREN: Nein, diese Argumentationskette stimmt nur für jene Anbieter, welche ihre Zielfonds innerhalb der steuertransparenten Hedgefonds suchen. Wir gehen den umgekehrten Weg. Wenn wir einen erfolversprechenden Hedgefondsmanager gefunden haben, richten wir an diesen die Bitte, die deutsche Steuertransparenz für seinen Fonds bereitzustellen. Mit diesem Vorgehen können wir auf ein sehr großes Universum attraktiver Hedgefonds zugreifen.

HEDGEWORK: Sie sagen also, dass die meisten Hedgefondsmanager, die Sie in die engere Auswahl gezogen haben, kein Problem darin sahen, den spezifisch deutschen Anforderungen nach Steuertransparenz nachzukommen?

SAUREN: Das ist richtig. Falls notwendig, unterstützen wir den Hedgefondsmanager mit Hinweisen hinsichtlich der erforderlichen As-

pekte. In der Praxis haben wir bisher mit einer Ausnahme in jeden Hedgefonds investieren können, in den wir investieren wollten.

HEDGEWORK: Sie haben auch einen zweiten Dach-Hedgefonds aufgelegt, den Sauren Global Hedgefonds Opportunities. Worin unterscheidet der sich von dem Sauren Global Hedgefonds?

SAUREN: Der Sauren Global Hedgefonds weist ein ausgewogenes Ertrags/Risiko-Profil auf, was in einzelnen Fällen dazu führt, dass wir sehr attraktiv erscheinende Anlageideen gerne höher gewichten würden, jedoch davon im Hinblick auf die damit möglicherweise verbundene höhere Volatilität des Portfolios Abstand nehmen. Im Gegensatz zum Sauren Global Hedgefonds realisiert der Sauren Global Hedgefonds Opportunities bewusst höhere Gewichtungen bei einzelnen Anlageideen und nimmt für höhere Ertragsperspektiven auch höhere Risiken in Kauf. Daher ist das Portfolio des Sauren Global Hedgefonds Opportunities konzentrierter als das Portfolio des Sauren Global Hedgefonds. Entsprechend des jeweiligen Ertrags/Risiko-Profiles liegt die langfristige Ertragserwartung des Sauren Global Hedgefonds bei vier Prozent bis acht Prozent p. a. nach Kosten bei relativ niedriger Volatilität und die langfristige Ertragserwartung des Sauren Global Hedgefonds Opportunities bei sechs Prozent bis 12 Prozent p. a. nach Kosten bei erhöhter Volatilität.

HEDGEWORK: Und Sie setzen ja auch Hedgefonds in ihren anderen Dachfonds ein? Warum?

VITA

Eckhard Sauren gründete im Jahr 1991 die Sauren Finanzdienstleistungen und spezialisierte sich auf die unabhängige Analyse von Fondsmanagern und deren Produkten. Herr Sauren verantwortet als Fondsmanager die Dachfonds der Sauren-Gruppe. In seiner Tätigkeit als Fondsmanager wurden ihm selbst und den Sauren-Dachfonds eine Vielzahl von Auszeichnungen verliehen.



Interview

AUSGABE 1-2008

SAUREN: Es ist richtig, dass wir auch bei unseren anderen Dachfonds bis zu 10 Prozent des Vermögens in Hedgefonds investieren können. Wir nutzen diese Möglichkeit, da die Integration von attraktiven Hedgefonds mit hoher Managerqualität zu einer Bereicherung des jeweiligen Portfolios führt.

HEDGEWORK: Was müsste Ihrer Meinung nach passieren, damit die Nachfrage nach Hedgefonds in Deutschland anzieht?

SAUREN: Der deutsche Markt müsste auf vielen Ebenen hinzulernen. Dies betrifft sowohl die Anbieter und die Investoren als auch die Presse und insbesondere die Politiker.

HEDGEWORK: Was ist ihre Prognose? Werden Hedgefonds in - sagen wir 5 Jahren - eine substanzielle Rolle in der Asset Allocation von institutionellen Investoren und Retailkunden spielen? Oder werden sie nur Produkte für die Nische bleiben?

SAUREN: Fünf Jahre sind aus heutiger Sicht ein relativ langer Zeitraum, so dass verlässliche Prognosen nicht möglich sind. Hedgefonds werden aber voraussichtlich in Zukunft eine wesentlich bedeutendere Rolle spielen als heute.

HEDGEWORK: Herr Sauren, vielen Dank für das Interview und viel Erfolg weiterhin.

Impressum

Hedgework news ist eine Publikation von Hedgework, dem regelmäßig stattfindenden Kommunikationsevent der Alternative-Investments-Community. Hedgework news ist kostenlos. Die Interviews sind von den Gesprächspartnern freigegeben.

V.i.S.d.P.
Uwe Lill

info@hedgework.de
www.hedgework.de
0151 / 1465 9224

DISCLAIMER

Hedgework news ist als kostenlose Mitgliederzeitschrift der Hedgework Community konzipiert und richtet sich an den entsprechenden Personenkreis. Für die in Hedgework news veröffentlichten Inhalte kann Hedgework news trotz sorgfältiger journalistischer Recherche keine Gewähr übernehmen. Insbesondere tätigt Hedgework news keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Alle hierin publizierten Inhalte dienen lediglich der Information.

Hedgework wird unterstützt von



in Kooperation mit:

