

## **M&G–Fondsmanager Graham French: “Manche unserer Favoriten befinden sich in einer besseren Position als je zuvor“**

**Der M&G Global Basics gehört seit Jahren zu den beliebtesten und langfristig erfolgreichsten Aktienfonds mit deutscher Vertriebszulassung. Nach dem Absturz im vierten Quartal 2008 hat sich M&G-Manager Graham French 2009 mit einer Performance von 42,9 Prozent eindrucksvoll zurückgemeldet.**



Graham French

Im Interview mit DAS INVESTMENT.com nennt Fußball-Fan French die Gründe für die neue Stärke, die seinen Fonds derzeit auch in der Deutschen Fondsliga ([www.fondsliga.com](http://www.fondsliga.com)) zu einem heißen Titelanwärter macht.

**DAS INVESTMENT.com:** Sechs Jahre ist es jetzt her, dass Ihr [Lieblingsverein Arsenal London](#) in der englischen Premier League seine letzte Meisterschaft gewonnen hat. Glauben Sie, dass es in diesem Jahr – das Team steht aktuell immerhin auf Rang 3 – endlich wieder klappt?

**Graham French:** Arsenal besitzt ein junges Team, das sich sehr gut entwickelt hat und außerdem über das beste zentrale Mittelfeld der Liga verfügt. Im Sturm hapert es allerdings manchmal noch etwas, weshalb es 2010 mit dem Titelgewinn schwierig werden dürfte. Vielleicht in der nächsten oder übernächsten Saison, das Potenzial dafür ist auf jeden Fall vorhanden.

**DAS INVESTMENT.com:** In der Meistersaison 2003/2004 hießen die Kicker von Arsenal nur "The Invincibles" – die Unbesiegbaren. Ein ähnlicher Mythos umgab lange Zeit auch Sie und Ihren Fonds. Der [M&G Global Basics](#) erzielte Jahr für Jahr überdurchschnittliche Ergebnisse und geriet auch durch die Finanzkrise zunächst kaum aus der Spur. War es ein Schock für Sie, als dann nach der Lehman-Pleite der Anteilspreis in nur zwei Monaten um mehr als 40 Prozent einbrach?

**French:** Das waren in der Tat zwei extrem harte Monate, in denen ich mehr als eine schlaflose Nacht hatte. Glücklicherweise gab es zu diesem Zeitpunkt kaum Mittelabflüsse – für mich ein klares Signal, dass die Kunden uns und unserer Investmentphilosophie weiter vertrauten. Das war sehr wichtig.

**DAS INVESTMENT.com:** Wie haben Sie in jenen Wochen konkret reagiert?

**French:** Wir hatten bereits vor der Lehman-Pleite einige vergleichsweise hoch bewertete Unternehmen aus dem Rohstoffsektor abgestoßen und dafür in verschiedene andere, günstiger bewertete Bereiche wie den Lebensmittel- und den Konsumgüter-Sektor investiert. Das hat den Fonds Ende 2008 zwar nicht vor dem scharfen Einbruch bewahrt, ihn aber zumindest stabilisiert.

**DAS INVESTMENT.com:** Wie ging es dann Anfang 2009 weiter? Haben Sie den Kursrutsch im Rohstoffbereich genutzt und dort neue Bestände aufgebaut?

**French:** Damit haben wir teilweise schon im vierten Quartal 2008 begonnen und uns beispielsweise bei Unternehmen wie Lonmin, Johnson Matthey, Eramet oder Sherritt International eingekauft. Deren Aktienkurse spiegelten zu jenem Zeitpunkt bei weitem nicht die Qualität und das Potenzial der Geschäftsentwicklung wider. Weil sich die Rohstoffpreise dann 2009 recht schnell wieder erholten, hat diese Entscheidung wesentlich zum guten Abschneiden des M&G Global Basics in den vergangenen zwölf Monaten beigetragen. Doch auch einige defensivere Beteiligungen wie Unilever oder die amerikanische Kaffeekette Starbucks haben sich überdurchschnittlich entwickelt.

**DAS INVESTMENT.com:** Sehen Sie den zwischenzeitlichen Absturz Ihres Fonds rückblickend betrachtet als unvermeidlichen Betriebsunfall, oder haben Sie trotz der jüngsten Erholung Veränderungen im Anlageprozess vorgenommen, die künftig eine vergleichbare Entwicklung verhindern sollen?

**French:** Wir haben 2009 viel Zeit damit verbracht, über die grundlegende Strategie des Fonds nachzudenken und darüber, ob diese Strategie nach der Finanzkrise noch relevant ist. Die Antwort lautet eindeutig ja. Wir glauben nach wie vor, dass viele Unternehmen aus Basisindustrien langfristig enorm von den strukturellen und demographischen Verschiebungen in der Weltwirtschaft profitieren werden. Die 2008 erlittenen Kursverluste waren zwar schmerzhaft, aber sie haben auch dazu geführt, dass einige der am besten gemanagten Unternehmen aus unserem Anlageuniversum noch attraktiver geworden sind und sich teilweise in einer besseren Position befinden als je zuvor. Vor diesem Hintergrund gibt es nicht den geringsten Anlass, irgend etwas zu verändern.

**DAS INVESTMENT.com:** Sie spielen den Aufstieg der Emerging Markets noch immer weitgehend über Bande, also über Profiteure aus den etablierten Märkten. Gab es auf dem Höhepunkt der Finanzkrise nicht die Chance, auch vor Ort Qualität zu Dumpingpreisen einzukaufen?

**French:** Wir suchen überall nach interessanten Anlagemöglichkeiten, und manchmal werden wir auch in den Schwellenländern direkt fündig. So halten wir zum Beispiel Anteile am dubaiischen Hafenerbetreiber DP World oder am russischen Gold- und Eisenerzproduzenten Petropavlovsk. Dennoch investieren wir grundsätzlich lieber in ein westliches Unternehmen wie Unilever, das mehr als die Hälfte seines Umsatzes in den Emerging Markets erzielt. Dort kennen wir das Geschäftsmodell und die handelnden Personen sehr genau, und es gibt in der Regel eine lange Historie der Unternehmensführung. Letztlich sind im direkten Vergleich auch die Bewertungen häufig günstiger, in normalen Zeiten ebenso wie in der extremen Marktphase Ende 2008 und Anfang 2009.

**DAS INVESTMENT.com:** Haben Sie für 2010 einige Anlageideen, die über das Konzept „Halte dich an die Schaufelverkäufer für den Goldrausch in den Emerging Markets“ hinausreichen?

**French:** An dieser Erfolgsphilosophie ändern wir wie bereits ausgeführt nichts. Aber wir justieren regelmäßig die Gewichtung zwischen den beiden großen Blöcken, die unser Anlageuniversum dominieren: der Grundstoffindustrie auf der einen und der verarbeitenden Industrie auf der anderen Seite. Nach den starken Kursgewinnen vieler Rohstoffproduzenten sehen wir derzeit eher Chancen im letztgenannten Bereich und dort

vor allem bei Firmen, die vom steigenden Konsum in den Schwellenländern profitieren. Daneben spielt das Thema Service eine größere Rolle als noch vor einigen Jahren.

**DAS INVESTMENT.com:** Können Sie einige Beispiele nennen?

**French:** In den vergangenen Monaten haben wir mit Aggreko ein Unternehmen neu ins Portfolio genommen, das mobile Anlagen für die Stromerzeugung vermietet. Ein weiteres Beispiel ist der Sicherheitsdienstleister G4S. Das Unternehmen verfügt auf der einen Seite über hochprofitable Aufträge der britischen Regierung, stellt sich aber auf der anderen Seite auch immer stärker international auf. Das Interesse an entsprechenden Dienstleistungen in Schwellenländern wächst, und so gesehen ist G4S geradezu ein Musterbeispiel für den Typ Unternehmen, den wir suchen.