

INTERVIEW DER WOCHE



Bild: Fidecum

ANKO BELDSNIJDER, FIDECUM

ist seit Januar 2016 bei Fidecum und ist für den Fidecum avant-garde Stock Fund verantwortlich. Den Fonds manage er zuvor schon für MainFirst. Der studierte Betriebswirt bringt es auf über 20 Jahre Investorfahrung.

„Growth ist der neue Zins“

„Die Konjunktur schwächt sich ab, umso mehr kommt es auf die Titelauswahl an“, sagt **Anko Beldsnijder**. Der Manager sieht bei Qualitätsunternehmen mit überlegenen Geschäftsmodellen das größte Potenzial

€URO FONDSXPRESS: Herr Beldsnijder, zählen Sie sich zur Avantgarde der Portfoliolenker oder warum verwenden Sie den Ausdruck im Fondsnamen?

ANKO BELDSNIJDER: Avantgarde umschreibt unsere Investmentphilosophie. Wir suchen nach „Quality-Growth-Unternehmen“. Darunter verstehen wir Firmen, die das Potenzial haben beziehungsweise es schon geschafft haben, in ihren Branchen eine Vorreiterrolle zu spielen und somit auch höhere Margen und überdurchschnittliche Gewinne erzielen können. In Europa gibt es rund 250 Titel, die unserer Definition entsprechen und überlegene Geschäftsmodelle aufweisen. Aus diesen wählen wir rund 50 für das Portfolio aus.

Welche Kriterien müssen erfüllt sein?

Unter anderem prüfen wir die strategische Nutzung von moderner Informationstechnologie. Das verschafft den Unternehmen klare Wettbewerbsvorteile. Wir sehen uns zudem die Qualität, aber auch die Vergütung des Managements an. Übertreibungen gefallen uns nicht. Die Entlohnung sollte vielmehr Anreiz für den Manager sein, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und sich nicht an kurzfristigen Quartalszielen zu orientieren.

Sind üppige Dividenden für Sie ein Grund nicht zu kaufen?

Gegen stabile Ausschüttungen haben wir nichts. Hohe Steigerungen sehen wir dagegen kritisch. Uns gefällt es besser, wenn in Innovation beziehungsweise in den Ausbau der Marktstellung investiert wird.

Müssen die Unternehmen eine Mindestkapitalisierung aufweisen?

Unser Fonds weist ein Volumen von knapp 20 Mio. Euro auf. Im Gegensatz zu Fondsdickschiffen können wir uns daher auch bei Small- und Midcap-Unternehmen engagieren, ohne Gefahr zu laufen, die Titel

nicht verkaufen zu können. Die durchschnittliche Marktkapitalisierung im Portfolio liegt derzeit bei rund 23 Mrd. Euro.

Wie unterscheiden sich die von Ihnen ausgewählten Unternehmen von defensiven Qualitätswerten wie etwa Unilever?

Die Bewertungen sind im Schnitt um bis zu vier KGV-Punkte günstiger. Das durchschnittlich erwartete Gewinnwachstum pro Aktie von unseren Quality Growth Unternehmen beträgt 13 Prozent. Defensive Qualitätsunternehmen erreichen, gemäß Morningstar, wiederum nur durchschnittlich 6,9 Prozent. Langfristig sehen wir daher bei unseren Quality Growth Aktien klar höhere Kurschancen.

Für defensive Qualitätswerte haben sich Anleger bislang stark interessiert, warum sollten sie dies künftig nicht mehr tun?

Das Kurspotenzial defensiver Werte ist weitgehend ausgeschöpft. Viele der Unternehmen leiden zudem unter der Schwäche der Schwellenländer. Unsere Quality-Growth-Unternehmen sind deutlich weniger in den Emerging Markets tätig. Dem Aspekt Growth haben Anleger in der Vergangenheit dagegen zu wenig Beachtung geschenkt. Das ändert sich jetzt. Growth ist der neue Zins.

Quality-Growth bietet jedoch keinen Schutz, wenn die Börsen korrigieren?

Nein, kurzfristig nicht. Auch unser Fonds hat seit Jahresanfang verloren. Doch wir sind von unserem Ansatz und den Unternehmen überzeugt. Wir haben daher nachgekauft und günstige Gelegenheiten zum Ersteinstieg genutzt.

Was hat die Korrektur ausgelöst?

Neben Sorgen um das globale Wachstum führe ich die aktuell hohe Volatilität auch auf den wachsenden Einfluss von Multi-Asset-Fonds und Total-Return-Produkten

zurück. Nachdem die negativen Renditen das gesamte Risikokapital für dieses Jahr aufgebraucht haben, mussten viele dieser Fonds ihre Portfolios absichern.

Nach Abschluss der Hedging-Phase tendieren die Märkte wieder nach oben?

Ja, es sei denn, es kommt zu bösen Überraschungen, wie etwa einer Abwertung des Renminbi um 15 Prozent oder einer Pleite der Deutschen Bank. Bleiben derartige Überraschungen aber aus, rechne ich noch in diesem Jahr mit einer deutlichen Erholung, sodass wir eine gute Chance haben, die bisherigen Verluste mehr als wettmachen zu können. Für Multi-Asset-Fonds wird es schwieriger.

Unter den Top-Ten-Werten finden sich fünf Finanzwerte. Leiden deren Geschäftsmodelle unter den tiefen Zinsen?

Deutlich weniger als es traditionelle Bankhäuser tun. Flow Traders etwa ist keine herkömmliche Bank, sondern eher ein IT-Unternehmen, das sich auf den Handel mit Exchange-Traded-Produkten spezialisiert hat. Das Unternehmen rechnet in sekundenschnelle an einer Vielzahl von Börsen die An- und Verkaufspreise von Exchange Traded Funds aus. Auch AXA gefällt uns. Das Unternehmen glänzt zwar weniger durch technologische Innovation. Der Konzern kann jedoch bei Sachversicherungen die Preise anpassen.

Sie wechselten jüngst von MainFirst zu Fidecum, den Fonds und den Kollegen Richard Burkhardt haben Sie mitgenommen. Ist das ungewöhnlich?

Es kommt zumindest nicht sehr häufig vor. Doch MainFirst hatte keine Einwände. Auch die Anleger stören sich nicht daran. Mit dem avant-garde-Fonds erweitert Fidecum die Produktpalette und mir gefällt die unternehmerische Prägung der Gesellschaft. *Interview: Jörg Billina*