

Ehemaliger Mainfirst-Manager gründet Investment-Boutique

Mittwoch, 30. April 2008



Hans-Peter Schupp

FRANKFURT/BAD HOMBURG - Knapp sechs Monate nach seinem Ausstieg von der Frankfurter Mainfirst Asset Management hat sich Fondsmanager Hans-Peter Schupp mit einer eigenen Firma zurückgemeldet. „Die Fidecum AG wurde im Februar gegründet, und wir haben bei der Bafin den Antrag auf Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut nach Paragraf 32 KWG eingereicht“, sagte Schupp im Interview mit **portfolio institutionell**. Bis Juli solle die Zulassung der Aufsichtsbehörde vorliegen und auch eine Luxemburger Investmentaktiengesellschaft (Sicav) gegründet werden, sagte er.

Zum Start des operativen Geschäfts steht im Vertrieb auf institutioneller Seite zuerst der Kontakt zu Investment-Consultants im Vordergrund. Darüber hinaus soll Fidecum die alten Kontakte Schupps zu Versicherungen und Pensionskassen wieder aufleben lassen. Dachfonds und Vermögensverwalter sowie Family Offices sind ebenfalls auf der Liste von Schupps Ansprechpartnern.

Schupp war von Juli 2002 Leiter des Asset Managements bei Mainfirst, einer Boutique, die per Ende 2007 ein verwaltetes Fondsvermögen von rund 650 Millionen Euro aufwies. „Tendenziell fühle ich mich in kleineren Organisationen wohler“, begründete Schupp seinen Abschied. Zum Zeitpunkt seines Weggangs waren bei Mainfirst 120 Mitarbeiter beschäftigt, das Team bei Fidecum umfasst heute vier Mitarbeiter. Neben Schupp kümmert sich Andreas Czeschinski um das Portfolio-Management. Czeschinski war Vorstand und Mitbegründer bei der auf Nebenwerte fokussierten Investmentbank Equinet AG.

Für den Sommer kündigte Schupp einen Euroland-Fonds mit einer institutionellen und einer Retail-Tranche an. Dabei setzt Schupp unverändert auf den Substanzwertansatz, den er bereits vor seiner Zeit bei Mainfirst unter dem Dach von Julius Bär umsetzte. In seinem sogenannten Deep-Value-Ansatz steht die Bewertung von Unternehmen im Mittelpunkt der Betrachtung.

Schupp, der sich als Contrarian versteht, verfolgt dabei einen langfristigen Investment-Ansatz. „Wir haben den Anspruch, über einen gesamten Wirtschaftszyklus den Markt deutlich zu übertreffen. Dafür nehmen wir aber auch längere Phasen mit Underperformance in Kauf“, sagte er.

Nach einer sehr erfolgreichen Phase bis 2003 litt der Ansatz von Schupp in den Jahren 2005 und 2006, als die Aktienmärkte haussierten. „Als Boutique müssen Sie Ecken und Kanten haben, Benchmark-plus-Konzepte können sich nur größere Häuser leisten“, fügte Schupp hinzu. **maa/jan**

http://www.portfolio-institutionell.de/index.php?id=aktuelles_details&tx_ttnews%5bpS%5d=1183644646&tx_ttnews%5bt_news%5d=1925&tx_ttnews%5bbackPid%5d=358&cHash=90c1c9a3d8