

Auf der Liste erfolgreicher, dem Value-Ansatz verschriebener Fondsmanager rangiert Hans-Peter Schupp für Marktkenner im ersten Quartil weit oben.

Der Track-Record seiner Arbeit erstreckt sich vom **Julius Bär Value Stock Fund** (01/97-10/99) und dem **Julius Bär Euroland Value Stock Fund** (11/99-06/02) über den **MainFirst Classic Stock Fund** (10/02-10/07) bis hin zum neuen Produkt, dem **Fidecum Contrarian Value Euroland** (LU0370217092).

Als Hans-Peter Schupp 2007 bei MainFirst, zu dessen Begründern er gehörte, ausschied, stellten sich viele Marktbeobachter die Frage, warum man ein „Baby“ verläßt, das man selbst mit aufgebaut hat?

Schupp zeigte im Gespräch mit uns Verständnis für diese Frage und sah sich nach eigenem Bekunden infolge eines veränderten Tätigkeitsprofils, das ihm zunehmend weniger Zeit zum Management ließ und in immer stärkerem Maße administrative Aufgaben umfaßte, veranlaßt, sich beruflich zu verändern. Die Geschwindigkeit sowie die Art und Weise, in der sich MainFirst vom Start-up zu einer diversifizierten Bank und Asset-Management-Gesellschaft entwickelte, habe diese Veränderung quasi naturbedingt mit sich gebracht. Der Plan, sich mit „Fidecum“ selbständig zu machen, erwuchs folglich keinem Groll gegenüber den ehemaligen Partnern, sondern dem Wunsch, sich voll und ganz auf das Management von Fonds konzentrieren zu können (*ob ihm dies als Galionsfigur einer neuen Firma nun besser gelingt, bleibt abzuwarten*). Der unabhängige Betrachter darf in diesem Zusammenhang annehmen, daß Schupp den Zeitpunkt der Verselbständigung im Frühjahr 2008 nach dem ersten Börsenabschwung, der mit einer erheblichen Underperformance von Value-Werten einherging, antizyklisch für wesentlich günstiger gehalten haben dürfte, als er sich im Zuge der Ausweitung der Finanzkrise im nachhinein tatsächlich erwies.

Ungeachtet der Verselbständigung will Schupp seinem Stil und seiner Anlagestrategie treu bleiben, die Gesellschaft Fidecum allerdings keineswegs auf seine Expertise und seinen Fonds beschränkt zu sehen.

In der Zukunft will er anderen Fondsmanagern die Möglichkeit bieten, unter dem Dach der Fidecum SICAV ihre Ideen zu verfolgen und weitere Teilfonds zu begründen. Bedingung: Die Fonds müssen aktiv gemanagt sein und ein klar definiertes Anlageuniversum abdecken. Darüber hinaus muß der Ansatz stilkonsistent und der Portfoliomanager bereit sein, die Produkt- und Performanceverantwortung zu tragen. Gesucht sind Fondslenker, die eigene Stile repräsentieren und „Ecken und Kanten“ aufweisen. Mit anderen Worten: Fidecum will sich zur „Fondsboutique“ entwickeln, aber kein Strukturanbieter werden.

Ansatz und Philosophie: Zitat Schupp: *„Das Wichtigste ist für mich die Konsistenz. Die Strategie wird definiert und im Anschluß danach gehandelt.“* Im Mittelpunkt seiner Arbeit steht die

Suche nach niedrigen Bewertungen mit langem Zeithorizont - immer in den Bereichen, die die Börse gerade nicht mag. Dabei denkt Schupp nicht in Aktien, sondern in Marktkapitalisierungen ganzer Unternehmen, gleichsam wie bei einer Realinvestition. Neben der reinen Bewertung wird vor allem auch nach schlechter Wertentwicklung gefiltert. Entscheidend kommt es darauf an, ob sich Zahlen, Fakten und der persönliche Eindruck vor Ort bei Firmenbesuchen in Einklang bringen lassen. Langfristig ist diese Strategie sehr vielversprechend, erfordert aber kurz- bis mittelfristig, wie gerade auch die aktuelle Situation zeigt, starke Nerven. *„Bei unserem Ansatz kauft man zu früh und muß dann durchhalten. Es ist eigentlich eine Sache des Kopfes.“* Grundsätzlich ist der Fidecum Value Contrarian Euroland ein All-Cap-Fonds, der allerdings in Folge der größeren Informationsineffizienzen bei Nebenwerten naturbedingt in diesen übergewichtet ist. Mega-Cap-Unternehmen werden in der Regel nicht erworben, da Schupp in diesen Fällen ohne Insiderinformationen keine nennenswerten Chancen zur Outperformance sieht. Das Management versteht den Fonds zudem als Portfoliobaustein und sieht somit auch keine strategische Kasse vor. Die für das Portfolio selektierten Titel werden in Abhängigkeit von ihrem ermittelten Kurspotential gewichtet. Die Steuerung erfolgt über Mittelzu- und -abflüsse. Eine Länderallokation findet nicht statt.

Zum Fonds: Der 26 Mio € „große“ Fidecum Value Contrarian Euroland darf als „Deep-Value-Produkt“ verstanden werden. Der Fonds investiert defensiv in steigende und aggressiv in fallende Werte. Zitat Schupp: *„Wir arbeiten nicht mit Stop-loss, wir arbeiten mit fallenden Kursen.“* Die Haltedauer einzelner Titel im Fonds beträgt im Schnitt rund ein halbes Jahr, wobei einzelne Titel auch wesentlich länger gehalten werden, andere wiederum schon binnen Jahresfrist getauscht werden. Unter den größten Positionen des Fonds finden sich derzeit Renault SA, AXA SA, Daimler AG, Deutsche Post AG und IVG Immobilien AG. Die laufenden Kosten der privaten Anteilsklasse liegen bei 1,4 %. Zudem wird eine 15 %ige Erfolgsbeteiligung bei Outperformance der Benchmark unter Berücksichtigung einer High-Watermark erhoben. *Ungewöhnlich erscheint uns die Fallunterscheidung zwischen privater und institutioneller Tranche, deren Performanc-Fee niedriger ist und zudem eine Mindestperformance von 9 % vorsieht.* Schupp empfiehlt potentiellen Anlegern seines Fonds einen Anlagehorizont von drei bis fünf Jahren.

Fazit: Ein interessanter Fonds, dessen antizyklischer Einsatz derzeit aber nur echten „Value-Fans“ mit starken Nerven anzuraten ist, die Schupps Einschätzung teilen können, daß die aktuellen Ereignisse vom Markt überbewertet werden, da viele der jetzigen Probleme schon vor Ausbruch der Krise in den Büchern existierten. Wenn die europäischen Aktienmärkte einen nachhaltigen Aufwärtstrend zeigen, sei der Fonds auch einem breiteren Publikum als Basisinvestment empfohlen.