

Hyundai der Investmentbranche

Die koreanische Vermögensverwaltungsgesellschaft Mirae Asset Global Investments präsentiert sich in Europa als Spezialist für Schwellenländeraktien und leistet dabei Pionierarbeit. Denn dass KAGs aus Emerging Markets im Westen aktiv werden, ist derzeit noch die Ausnahme.

Von „Globalisierung“ ist zwar in der Fondsbranche oft die Rede, aber in der westlichen Welt versteht man darunter eigentlich, dass europäische oder amerikanische Asset Manager erstens außerhalb Europas und der USA das Kapital ihrer Kunden veranlassen und zweitens ihre Leistungen auch in Wachstumsregionen wie Asien oder Südamerika anbieten. Vor allem der asiatische Markt war dabei in den letzten Jahren für viele Häuser ein Zielgebiet, in dem auch erste Erfolge verbucht werden konnten. Beispielsweise kamen bei Threadneedle im Jahr 2009 bereits 5,2 Prozent des Nettofondsabsatzes aus Asien.

Dass Asiens Vermögensverwalter westliche Kunden akquirierten, hat man aber seit der Blütezeit der japanischen Börsen Ende der 80er Jahre eher nicht erlebt. Dass sich daher nun erstmals ein koreanischer Fondsmanager um europäische Investoren bemüht, hat beinahe Premierencharakter. Mirae Asset Global Investments heißt das Unternehmen, das hofft, sein Know-how für Schwellenländeraktien bei uns vermarkten zu können. Ganz jung ist dieser Vorstoß allerdings nicht mehr, schon im November 2007 etablierten die Koreaner ein Büro in London. „Zunächst war dort lediglich ein Investment Office untergebracht, aber seit April 2008 haben wir ein vierköpfiges Marketingteam aufgebaut. Unser Londoner Vertriebsbüro soll als Brückenkopf für den europäischen Markt dienen“, erklärt Elliot Berman, Head of European Sales.



Um den europäischen Markt mit international vertriebsfähigen Produkten bedienen zu können, wurde im Juli 2008 die Luxemburger Mirae Asset Global Discovery SICAV mit zunächst vier Teilfonds aufgelegt: Korea Equity, Asia Pacific Equity, China Sector Leader und der Emerging

Market Focus Fund. Die Fonds haben eine Vertriebszulassung in Deutschland und Österreich, für die Schweiz wird sie demnächst erwartet. „Wir planen, noch im Jahr 2010 sechs weitere Aktienfonds aufzulegen, darunter einen BRIC Sector Leader Fund“, gibt Berman die weitere Marschroute bekannt und fährt fort: „Wir wollen uns auch in Europa als Spezialist für Emerging Market Equity etablieren und uns an die Prin-

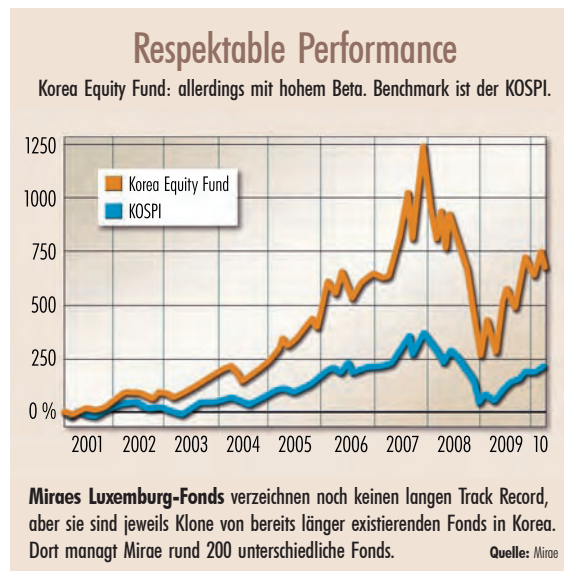
zipien halten, mit denen wir in Korea so erfolgreich geworden sind.“ Erfolg hatte Mirae in der Tat. Die Mirae Asset Financial Group wurde erst im Juli 1997 vom jetzigen Vorstand und Mehrheits-eigentümer Park Hyeon-Joo gegründet. Inzwischen hat sich das Haus nach eigenen

»Wir wollen uns auch in Europa als Spezialist für Emerging Market Equity etablieren.«

Elliot Berman, Head of European Sales von Mirae Asset Global Investments

Angaben zum größten Asset Manager Koreas entwickelt mit einem 17-Prozent-Anteil am Gesamtfondsmarkt und stolzen 35 Prozent am Aktienfondsmarkt Koreas, verwaltet werden mehr als 130 Milliarden US-Dollar. „Wir mussten uns unseren eigenen Markt in Korea erst schaffen, denn vorher gab es keine große Nachfrage nach Asset-Management-Dienstleistungen. Aktien wurden als zu riskant empfunden“, erklärt Pressesprecher Hwang Yoon-ju.

Gründer Park Hyeon-Joo zog aus der Asienkrise 1997 den Schluss, dass nach der Rettungsaktion durch den Weltwährungsfonds IMF Koreas Wirtschaft reorganisiert werden müsste, was der Mittelschicht breitere Möglichkeiten zur Partizipation am wirtschaftlichen Geschehen geben würde. Ihr Konsumhunger, so seine Überlegung, müsste auch einen Aktienaufschwung nach sich ziehen. Als dann 1998 die Auflage von Investmentfonds rechtlich ermöglicht wurde, legte Mirae noch im selben Jahr den ersten offenen Aktienfonds Koreas auf. „Herr Park wollte, dass



Privatleute eine langfristige Aktienkultur entwickeln, und bot daher als Erster in Korea auch Sparpläne an.“

Mit Assets under Management im Wert von 58,6 Milliarden US-Dollar (43,1 Milliarden Euro) per 31. Dezember 2009 nimmt Mirae inzwischen auch international einen guten Mittelplatz ein. Zum Vergleich: iShares verwaltete Ende Januar 2010 rund 19,5 Milliarden Euro, und Allianz Global Investors hatte 64,9 Milliarden Euro in Publikumsfonds. „Der Großteil des Kapitals, das wir verwalten, stammt von Privatanlegern, nur rund 30 Prozent kommen von institutionellen Adressen. Beispielsweise managen wir den Anteil des koreanischen Pensionsfonds, der in heimischen Aktien investiert ist“, erklärt Hwang Yoon-ju.

Neben der Zentrale in Seoul unterhält Mirae Portfoliomanagementoperationen in Hongkong, Mumbai, Hanoi, São Paulo und New York und beschäftigt 123 Portfolio Manager sowie 33 Research-Analysten. Aktuell plant die Gesellschaft die Eröffnung von Büros in Australien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, China und Japan.

Bottom-up-Ansatz

Mirae-Manager Berman erklärt zum Managementansatz seines Hauses: „Unser Investmentteam ist in Investmentzellen aufgeteilt, von denen sich jede auf ein spezielles Land oder eine Region konzentriert. Unsere Manager bewerten die Firmen zunächst nach ihrem ‚Intrinsic‘ oder ‚Franchise Value‘. Für die Berechnung dieses Wertes beurteilen wir das Management der Firma, untersuchen, ob sie eine führende Marktposition inne hat, ob Markteintrittsbarrieren für Konkurrenten existieren und ob das Wachstum auch für die nächsten Jahre haltbar ist. Wenn wir dann feststellen, dass der Markt diesen Titel aktuell tiefer bewertet als wir, kaufen wir.“ Der Stockpicking-Ansatz kommt ohne Länder- oder Branchenallokation aus.

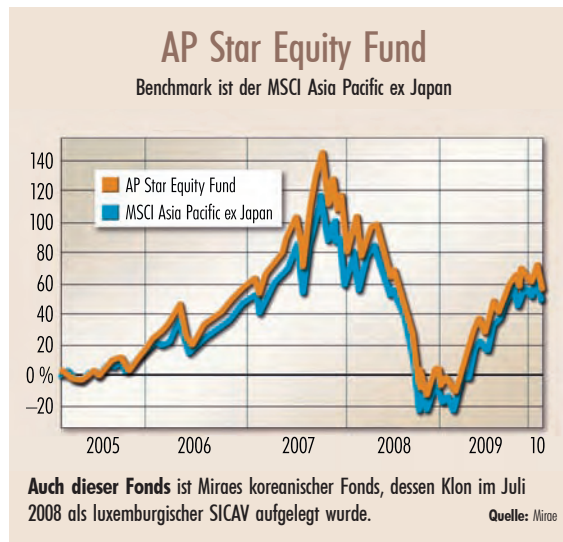
Verstecken muss sich Mirae keineswegs: „Die Ergebnisse zeigen, dass wir mit unserem Investmentan-



Gründer und Vorstand Park Hyeon-Joo, Mirae Asset Global Investments, arbeitete als Börsenmakler, bevor er 1997 die Mirae Asset Financial Group gründete.

satz erfolgreich sind. Unsere Stärke in den Emerging Markets besteht darin, dass wir vor Ort sind. Wir erleben das wirtschaftliche Umfeld der Firmen, in die wir investieren,

direkt mit. In Korea investieren wir ausschließlich in Unternehmen, die einer unserer Fondsmanager auch selbst besucht hat“, erläutert Berman.



Mit seiner Expertise bei Schwellenländeraktien, insbesondere koreanischen Aktien, bietet Mirae eher etwas für Satellite Investments als für Core-Strategien. Auch die hohen Betas müssen Investoren verkraften können. In seiner Nische hat Mirae allerdings durch seine Vor-Ort-Präsenz ein glaubwürdiges Konzept mit gutem Track Record.

Spannend ist auch die Frage, ob Mirae ein Vorbote für weitere asiatische oder Emerging-Market-Manager ist, die einen Markteintritt in Europa wagen. Das würde den Globalisierungsbegriff revolutionieren.