

Fondsboutiquen: Suche im Heu

Der Core-Satellite-Ansatz kombiniert kostengünstiges Beta mit möglichst stabilem Alpha – vor allem Fondsboutiquen versprechen das. Wie findet man aber die richtigen Spezialisten?

Ja, ich gehe davon aus, dass der Konzentrationsprozess in der Fondsindustrie weitergehen wird. Auf der einen Seite werden die ganz großen Einheiten übrig bleiben, die dank der Skaleneffekte sehr effizient arbeiten können, auf der anderen kleine Spezialisten. Schwierig wird es nur für jene, die dazwischen liegen“, glaubt Joe Phoenix, Europa-Vertriebschef der US-Fondsgesellschaft Putnam, und beschreibt damit schon das Geschäftsmodell

Risiko einer größeren Benchmark-Abweichung zu vermeiden. Als Instrument bieten sich hier aus Kostengesichtspunkten ETFs oder Spezialfonds bzw. I-Shares an. Ein kleinerer Teil des Portfolios wird daneben in flexibel und speziell ausgerichtete Teilportfolios angelegt, die die sogenannten „Satellites“ darstellen. Hier wird unter Inkaufnahme höherer Risiken eine überdurchschnittliche Performance angestrebt, möglichst mit geringer Korrelation zu den Core-

In dieselbe Kerbe schlägt Kai Arne Jordan, Beirat des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e. V. (VUV): „Einige Fondsboutiquen investieren weltweit in Large Caps, solche Häuser eignen sich durchaus als Core-Ersatz und eben nicht als Satellite.“

Vermögensverwalter vs. Flaggschiffe

„Größere Beachtung fanden die Fondsboutiquen durch die wachsende Unzufriedenheit mit den Managementleistungen der großen Häuser“, so ein Branchenkenner, der ungenannt bleiben möchte. Mehr Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit erreich-



» 80 Prozent der Fonds entwickeln sich schwächer als der Index. Boutiquen haben eine höhere Quote erfolgreicher Fonds! «

Hermann-Josef Hall, Sauren Fonds-Research AG

dell jener Vermögensverwalter, die gemeinhin als „Boutiquen“ bezeichnet werden. Diese vergleichsweise kleinen, spezialisierten Investmenthäuser, die meist inhabergeführt sind, müssen ihren Kunden schon etwas Besonderes zu bieten haben, wollen sie gegenüber den Big Playern bestehen. Das gilt für das Retailgeschäft, aber noch viel mehr beim institutionellen Anleger, der traditionell wenig experimentierfreudig ist und angesichts der langen Anlagehorizonte entsprechend zuverlässige Partner benötigt.

In den letzten Jahren hat sich im Asset Management die Konzentration auf Kernkompetenzen durchgesetzt. Damit einher geht die Tendenz zu Core-Satellite-Strategien. Es geht dabei darum, einen großen Teil des Portfolios in den sogenannten „Core“, den Kern, zu investieren. Hier handelt es sich um breit diversifizierte Teilportfolios mit passiver Ausrichtung, um das

Portfolio. Für die Satellites bieten sich auf einzelne Strategien oder Assetklassen spezialisierte Fondsmanager an, wobei hier oft auf Fondsboutiquen zurückgegriffen wird.

Keineswegs nur in Nischenmärkten interessant

Christian Michel, Fund Analyst bei Feri, weist darauf hin, dass die Fonds der Boutiquen durchaus nicht nur in Nischenmärkten, sondern auch mit ihren international ausgerichteten Fonds mithalten können. „Das liegt an der größeren Freiheit, die die kleineren Anbieter genießen. Sie orientieren sich meist nicht an einer Benchmark und investieren in Märkte, Branchen und Einzelwerte, die sie für besonders aussichtsreich erachten. Dieses Verhalten spiegelt sich gelegentlich auch im höheren Risiko der Vermögensverwalterfonds wider“, so Michel.

ten sie, als ihre Leistungen durch Private-Label-Fonds transparenter wurden. Insbesondere seit den 90er Jahren haben kleinere Vermögensverwalter oder Fondsmanager, die aus einem der großen Häuser „ausgestiegen“ sind, Private-Label-Fonds aufgelegt. Die Vermögensverwalter sind zum einen Initiatoren der Fonds und agieren als „Fondsberater“, die ihre Anlageentscheidungen der KAG mitteilen. Diese überprüft die Dispositionen und setzt sie im Regelfall eins zu eins um. Fondsgesellschaften wie beispielsweise Universal, LRI Invest, AmpegaGerling, Oppenheim Pramerica, LBB und Hauck & Aufhäuser legen solche Private-Label-Fonds auf. Das Instrument Publikumsfonds wirkt wie ein Schaufenster, ermöglicht es doch eine systematische und einfache Auswertung hinsichtlich Performance und Volatilität. „Betrachtet man die Performanceergebnisse der Fondsboutiquen,

Foto: © Claudia El-Morsi, photos.com

**Die Suche nach dem besten
Manager in einem Segment:**
Eine anstrengende, aber lohnende
Aufgabe.



so tritt Erstaunliches zutage. Zum einen wegen des klaren Unterschieds zu Ergebnissen etablierter Fondsgesellschaften, zum anderen wegen der Vielfalt der Ansätze und Ausrichtungen“, weist Fondsboutiquenexperte Markus Hill auf die Vorteile der kleinen Anbieter hin. Er warnt aber auch: „Kritisch anzumerken ist, dass kleinere Häuser gelegentlich höhere Risiken eingehen.“

Jeder Investor sollte sich daher intensiv mit den Themen ‚risikoadjustierte Performance Ratio und ‚Diversifikation von Investmentstilen‘ beschäftigen.“

Hermann-Josef Hall, Vorstand der Sauren Fonds-Research AG, unterstreicht: „Rund 80 Prozent aller Fonds entwickeln sich langfristig schwächer als der Marktindex. Fondsboutiquen haben eine deutlich höhere

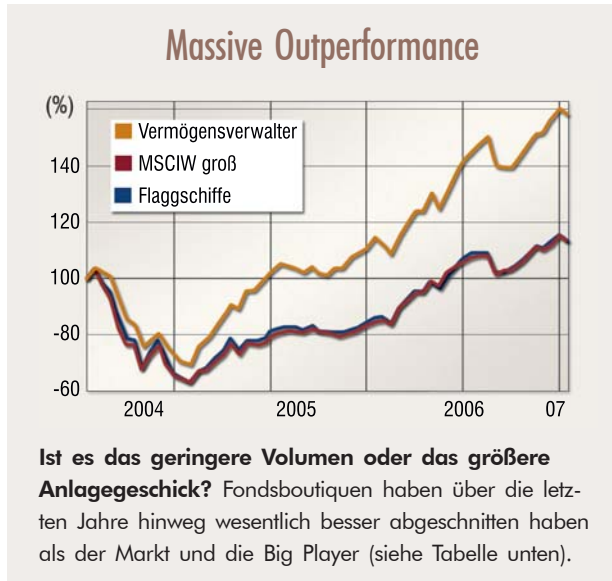
Quote an erfolgreichen Fonds.“ Konsequenterweise werden in den Sauren-Dachfonds – wie auch bei vielen anderen – Fonds der kleineren Anbieter überproportional eingesetzt, um Alpha zu generieren. Durch den Trend hin zur Boutique haben sich mittlerweile einige große Anbieter auf die Bündelung und den Zukauf kleinerer Häuser unter ihrem Dach spezialisiert (z. B.

Morgan Stanley & Mellon, Openheim mit Lloyd George).

Fondsboutiquen punkten durch Unabhängigkeit und Motivation

Fondsboutiquen zeichnen sich dadurch aus, dass sie meist als inhabergeführte Gesellschaften agieren. Da sie keinen Konzernvorgaben unterliegen, sind sie stärker dem Anlegerinteresse verpflichtet als so mancher Vollsortimenter. Schließlich ist der eigene Name oft im Fondsnamen enthalten, und der persönliche Erfolg

des Inhabers hängt unmittelbar von der Kundenzufriedenheit und der Gewinnung neuer Kunden ab. Verstärkt wird dieser Ef-



fekt dadurch, dass oft eine Performance Fee eingehoben wird, was neben einer hohen Motivation auch für die Interessenkon-

gruenz zwischen Asset Manager und Anleger sorgt. Nicht selten stecken das eigene Vermögen und das der Familie in den Fonds der Boutiqueninhaber. Dies mag zwar das emotionsfreie Handeln erschweren, aber es erhöht zwangsläufig den Aufmerksamkeitsgrad, der dem Portfolio entgegengebracht wird. Uwe Rieken von der Consulting-Gesellschaft Faros bestätigt: „Wer eigenes Geld investiert hat, geht keine Risiken ein, die er nicht professionell beherrscht oder kennt.“ Bestes Beispiel für eine Gesellschaft, die das Eigeninvestment propagiert, ist

Loys in Oldenburg mit Christoph Bruns, der davor das Aktieninvestment bei Union Investment leitete.

Ausgewählte Fonds von Fondsboutiquen und Flaggschiff-Fonds im Performancevergleich

Die Gegenüberstellung von Fondsboutiquen und Flaggschiffprodukten (hier eine willkürliche Auswahl gereiht nach der 5-Jahres-Performance) deutet auf eine Überlegenheit der kleineren Vermögensverwaltungsunternehmen hin (siehe auch Chartvergleich oben).

Fonds	* KAG	Advisor	WKN	ISIN	Whg	Perf. 1 J.	Perf. 3 J. (p. a.)	Perf. 5 J. (p. a.)	Volatilität	Max. Verl. 6 M.	Sharpe Ratio	
WM Aktien Global UI-Fonds	VW	Universal-Investment	Wolfgang Mayr Verm.verw.	979075	DE0009790758	EUR (A)	14,72%	10,01%	15,58%	16,70%	-15,23%	0,45
StarPlus – Starpoint	VW	IPConcept Fund Mgmt.	Huber Portfolio	940076	LU0114997082	EUR (A)	8,47%	17,33%	12,01%	11,94%	-8,31%	1,25
Lingohr-Systematic-LBB-Invest	VW	Landesbank Berlin Inv.	Lingohr & Partner Asset M.	977479	DE0009774794	EUR (A)	10,68%	19,14%	10,86%	10,46%	-6,28%	1,59
Global Adv. F-Major Mks. High Value	VW	Global Advantage Funds	Keppler Asset Managem.	972580	LU0044747169	EUR (A)	14,53%	18,93%	9,82%	8,47%	-5,42%	1,94
Albrecht & Cie Optiselect Fonds Thes.	VW	Adviser I Funds	Albrecht & Cie Ver.verw. AG	933882	LU0107901315	EUR (A)	4,65%	12,87%	9,62%	9,48%	-7,01%	1,10
Astra-Fonds FI	VW	DWS Investment	Dr. Jens Ehrhardt Kapital	977700	DE0009777003	EUR (A)	9,19%	19,64%	9,28%	10,93%	-5,89%	1,57
FMM-Fonds	VW	Frankfurt-Trust	Dr. Jens Ehrhardt Kapital	847811	DE0008478116	EUR (A)	8,55%	18,79%	8,80%	10,56%	-8,09%	1,55
ACATIS Aktien Global UI A	VW	Universal-Investment	ACATIS Anl.ber. f. Investm.f.	978174	DE0009781740	EUR (A)	3,67%	12,73%	8,17%	11,45%	-12,49%	0,90
PEH-Universal-F. Value Strategie	VW	Universal-Investment	PEH Wertpapier	976741	DE0009767418	EUR	3,33%	3,87%	5,98%	8,94%	-12,15%	0,16
4Q-Value Fonds Universal	VW	Universal-Investment	TBF Global A. M.	978163	DE0009781633	EUR	10,47%	15,26%	3,89%	8,71%	-5,60%	1,47
PORTFOLIO VERMÖGENSWERWALTER							8,96%	14,51%	9,57%	10,13%	-7,31%	1,19
Templeton Growth Fund, Inc.	FS	Templeton Growth F.		971025	US8801991048	USD (B)	4,87%	11,24%	3,88%	7,95%	-5,39%	1,10
DWS Vermögensbildungsfonds I	FS	DWS Investment		847652	DE0008476524	EUR (B)	3,49%	11,12%	3,81%	9,17%	-7,05%	0,94
UniGlobal	FS	Union Inv. Privatf.		849105	DE0008491051	EUR (B)	6,10%	12,59%	3,44%	8,80%	-5,70%	1,15
CIF – Global Equity Fund A	FS	Capital Intern. FundV		970741	LU0006013907	USD (C)	1,47%	8,26%	1,07%	9,28%	-6,98%	0,62
Robeco N.V.	FS	Robeco Groep (Niederlande)		970259	NL0000289783	EUR (D)	2,62%	11,62%	-0,07%	9,66%	-7,23%	0,95
PORTFOLIO FLAGGSCHIFFE							3,78%	10,97%	2,48%	8,63%	-6,27%	0,99
MSCI World (gross)						USD	4,65%	11,90%	2,46%	8,42%	-6,26%	1,12
FUX DE Equities Global						EUR	3,80%	10,49%	1,38%	9,10%	-6,54%	0,88

* FS = Flaggschiff, VW = Vermögensverwalter?

Quelle: Feri Rating & Research GmbH, Stand: 28.2.2007, Peergroup: Aktien Welt

Sortierung: Perf. 5 Jahre (p. a.), Portfolio jeweils per 28.2.2002 (gleichgewichtet) aus 5 Flaggschiff-Fonds (nach größtem Fondsvolumen) und 10 Vermögensverwalterfonds (Auswahl beliebig)

Bruns ist kein Einzelfall, der Fondsboutiquennachwuchs kommt sogar in erster Linie aus den etablierten Asset-Management-Häusern. Manager, die ihre Modelle bereits bei großen Fondsgesellschaften erfolgreich umgesetzt haben und daher über eine solide Erfahrung in ihrem Spezialgebiet verfügen, haben am Markt naturgemäß wesentlich bessere Überlebenschancen. In aller Regel nehmen sie Kundenkontakte mit, nicht selten auch konkrete Mandate. Auch institutionelle Kunden wissen: Eine Fondsboutique legt nur dann einen neuen Fonds auf, wenn sie eine Kernkompetenz in diesem Bereich hat, während Vollsortimenter bestrebt sind, jedes Themengebiet mit einem Fonds abzudecken. „Vermögensverwalter sind spezialisierte Anlegenhäuser und keine Produktauflegemaschinen, bei denen Marketing und Vertrieb im Vordergrund stehen“, wird Christoph Bruns von der Fondsboutique Loys zitiert.

Freiheitsliebe

Eine gewisse Freiheitsliebe und unabhängige Denkhaltung ist den meisten freien Fondsmanagern nicht abzusprechen, was oft der Grund für ihre Entscheidung für die Selbstständigkeit war. Hier müssen sie ihren Managementstil keiner Firmenlinie anpassen. Der Gedanke „Bloß nicht zu weit vom Index entfernen“, der in großen Häusern oft

und systematische Vorteile zu nutzen“, ergänzt Uwe Rieken von Faros.

Wenig Fluktuation

Weiterer Vorteil ist, dass die Personalstrukturen und Fondsmanger bei den unabhängigen Häusern oft sehr stabil sind, was Vorteile für Abläufe und Routinen hat. Getreu dem Ausspruch von Warren E. Buffett „A fat wallet is the enemy of superior investment results“ stellen Fondsboutiquen oft ihre Flexibilität aufgrund ihrer relativ geringen Volumina in den Vordergrund. Hermann-Josef Hall, Vorstand der Sauren Fonds-Research AG, bestätigt die besseren Volumenrahmenbedingungen der Fondsboutiquen: „Oft ist es so, dass Fonds der großen Gesellschaften, die eine herausragende Performance haben, mit Anlagegeldern überschüttet werden. Dies schränkt die Auswahl- und Anagemöglichkeiten des Fondsmanagers ein, was dann oft eine Schwächung der Performance zur Folge hat.“ Als Beispiel führt er Klaus Kaldeborns DWS Vermögensbildungsfonds I an. Am 30. September 1999 hatte dieser Fonds noch ein Volumen von 60,8 Millio-



Dr. Christoph Bruns, Loys, Oldenburg. Der frühere Union-Investment-Fondsmanager zählt auch zur Riege der prominenten „Aussteiger“.

agieren kann“, so Hall. „Ein zu großes Volumen verwässert die Anlageideen, verringert das Anlageuniversum und schränkt die Flexibilität des Managers ein“, weiß Hall, was insbesondere in engen Märkten gilt.

Fondsboutiquen und Risikomanagement

Viele institutionelle Anleger suchten bislang eher selten den Kontakt zu Fondsboutiquen. Zum einen tun sich kleine Anleger verhältnismäßig schwer, mit den Entscheidungsträgern bei den großen institutionellen Adressen in Kontakt zu kommen. Oft fehlt eine ausgereifte Marketingabteilung, und bei den Institutionellen werden die großen, bekannten Adressen eher zu den Entscheidungsträgern durchgestellt als die kleinen. Zum anderen geht der institutionelle Anleger mit Fondsboutiquen ein höheres Risiko ein und meidet sie daher gelegentlich – bewusst oder unbewusst. Mit einer großen, bekannten Adresse schiefezuliegen ist ein geringeres persönliches Risiko des Entscheidungsträgers als mit einem weniger bekannten Asset Manager.

Dass auch das relativ kleine Volumen,

»Fondsboutiquen müssen, wie andere Anbieter auch, den Nachweis erbringen, dass die überdurchschnittlichen Ergebnisse nachhaltig sind.«

Rüdiger Sälzle, Fonds Consult

gelebt wird, findet sich bei Fondsboutiquen vergleichsweise selten. Positiver Nebeneffekt ist eine geringe Korrelation mit Mainstream-Fonds. „Im Gegensatz zu den etablierten großen Adressen im Asset Management werden Kundenportfolios von Fondsboutiquen deutlich aktiver gemanagt“, erklärt Rüdiger Sälzle vom Münchner Consultant FondsConsult. „Aktiv bedeutet aber nicht, hohe Risiken einzugehen, sondern die Risiken, die man einget, auch zu kennen

nen Euro. Schon ein Jahr darauf, am 30. September 2000, waren es 1440,6 Millionen Euro und am 31. März 2004 gar 6598 Millionen. Die relative Performance des Fonds nahm unter hohem Volumen ab. Die Fondsboutiquen begrenzen das zu verwalte Fondsolumen dagegen strikt, um solche Entwicklungen zu vermeiden. „Ideal ist für uns ein Zielfonds, der einen erfahrenen Fondsmanager hat, der unter vorteilhaften Volumenrahmenbedingungen



Zafar Ahmadullah: Der Ex-Schroders-Starmanager lancierte 2005 einen eigenen Hedgefonds und schloss diesen schon kurz darauf für neues Geld.

das viele Fondsboutiquen verwalten, für einen institutionellen Anleger ein Problem darstellen kann, ist ebenso logisch wie bekannt – jedenfalls dann, wenn er mit seinem Vermögensanteil einen signifikanten Prozentsatz hält. Klar ist auch, dass das insbesondere beim Ausstieg zu Problemen führen kann. Ein Weg, diesem Dilemma zu entgehen, ist die Vereinbarung von Lock-up-Perioden, was auch häufig passiert. Erfreulicherweise erledigt sich die Volumenproblematik bei den erfolgreichen Fondsboutiquen im Lauf der Zeit quasi von selbst – wie beispielsweise bei der Dr. Jens Ehrhardt Vermögensverwaltung, die inzwischen die Sechs-Milliarden-Euro-Grenze überschritten hat und so betrachtet eigentlich gar keine Boutique im eigentlich Sinne mehr ist.

Spezialisierung

Viele Fondsboutiquen zeichnen sich durch die Spezialisierung auf einen Investmentstil oder auf einzelne Anlagekategorien aus. Das macht sie

» Betrachtet man die Performance der Fondsboutiquen, tritt Erstaunliches zutage.«

Markus Hill, MH Services

als Beimischung für institutionelle Portfolios interessant. Die Problematik liegt in der Identifikation geeigneter Manager und Ansätze. Bei der großen Anzahl ist es für institutionelle Anleger schwierig, einen Überblick über die kleinen Anbieter und deren Performance zu haben.

Eine Spielwiese für Consultants

Es sind vor allem die Consultants im Vermögensverwaltungsgeschäft, die sich mit der permanenten Suche nach interessanten Newcomern im

Asset Management beschäftigen. Gerade in diesem Bereich fängt man mit Performancelisten und Fondsratings wenig an. Sie stellen allenfalls eine erste Orientierungshilfe dar. Auch die Aufbereitung des von institutionellen Anlegern in wesentlich detaillierterer Form benötigten Informationsmaterials zum Portfolio, zur Investmentstrategie und vor allem zur Gesellschaft und ihren Akteuren selbst ist ein reiches Betätigungsfeld für die Beraterzunft, die hier im Idealfall tatsächlich eine Hilfe sein kann. Da sie im Normalfall vom Mandanten bezahlt werden, der auch den Value Added aus der Beratung hat, sollten sie auch in der Lage sein, kritisch zu agieren, ohne sich vom Marketing blenden zu

lassen. Rüdiger Sälzle von Fonds Consult über die Kernfragen für den Anforderungskatalog: „Fondsboutiquen müssen, wie andere Anbieter auch, den Nachweis erbringen, dass die erzielten überdurchschnittlichen Ergebnisse oder eine bestimmte Performancecharakteristik nachhaltig sind und nicht nur von einem bestimmten Marktszenario abhängen. Hier stellt sich auch die Frage, wie sich das Portfolio in Extremsituationen verhält.“

Nadel im Heuhaufen


Dass man Letzteres erfreulicherweise nur alle paar Jahre überprüfen kann, ist für die Fondsboutiquen entweder ein Glück – nämlich dann, wenn sie an solchen Situation scheitern – oder eine Geduldssprobe, denn wer sich in schwierigen Zeiten auffällig gut hält, profitiert in der Regel erst nach einer solchen Phase in Form von Zuflüssen. Und dann muss er in der nächsten Krise beweisen, dass er die auch mit deutlich höherer Kapitalausstattung bewältigt. 

Foto: © Schroders

J O Hambro Capital Management

Erfolgsfaktoren:

- + Die Produktpalette umfasst zehn traditionelle Aktienfonds und 13 alternative Fonds (Private Equity, Hedgefonds etc.)
- + Mehr als 80 Mitarbeiter (davon 10 Senior-Fondsmanager sowie 7 Ko-Fondsmanager und 1 Analyst)
- + Die Kundengruppe bilden vor allem Pensionskassen, Versicherungen, Dachfonds und Privatbanken
- + 1993 Gründung durch James Hambro und Christopher Mills
- + Entwicklung des verwalteten Fondsvolumens von ca. 500 Millionen britischen Pfund im Dezember 2000 auf 3,367 Milliarden Pfund (ca. 5,1 Mrd. Euro) im Dezember 2006

Geschäftsmodell:

- + Neue Fonds werden nur aufgelegt, wenn ein geeigneter Fondsmanager gefunden wird
- + 2 bis 3 neue Manager pro Jahr bei ca. 150 Interviews im Jahr
- + Fokus auf Performance der Fonds
- + Manager erhält die benötigte Flexibilität
- + Bonus zu 100% abhängig von der Performance gegenüber Index
- + Alle Fonds werden von Beginn an hinsichtlich des verwaltbaren Volumens begrenzt
- + Senior-Fondsmanager des jeweiligen Produkts trägt die Hauptverantwortung
- + Senior-Mitarbeiter sind Teilhaber der Firma

Quelle: Sauren Research AG

Die wichtigsten europäischen Fondsboutiquen mit ihrer Spezialisierung

Das Angebot an Fondsboutiquen nimmt laufend zu, weil viele Fondsmanager den Weg in die Selbständigkeit gehen.

Fondsboutique	Eigentümer, Fondsmanager	Domizil	Spezialisierung	Website
Acatis Anlageberatung für Investmentfonds GmbH	Dr. Leber	D	Weltweite Anlage	www.acatis.com
Albrech & Cie	Stephan Albrech, Peter Schneider Wolfgang Over, Winfried Walter	D	VV-Ansatz mit Optionsstrategie	www.albrech.com
Alizee Invest	Winfried Walter	A	VV-Ansatz mit Optionsstrategie	www.alizee.at
Arcturus AG	Bernd Greisinger	Liechtenstein	Investmentfonds, ETFs, Absicherungsstrategien	www.bg-umbrella.de
Bantleon Bank AG	Jörg Bantleon	CH	Staatsanleihen	www.bantleonbank.com
Braun, von Wyss und Müller	Thomas Braun, Erich Müller Georg von Wyss	CH	Value Equity	www.bwn.ch
Carmignac Gestion	Edouard Carmignac	F	Sehr aktives Management	www.carmignac.de
Comgest S.A. Paris		F	Emerging Markets	www.comgest.com
Charlemagne Capital	Stefan Böttcher	UK	EM, Osteuropa	www.charlemagnecapital.com
Craton Capital	Markus Bachmann	Südafrika/UK	Rohstoffe	www.cratoncapital.com
Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG (DJE)	Dr. Jens Erhard	D	Value-orientierter VV-Ansatz, personenorientiert	www.dje.de
First Private Investment Management KAG mbH	Tobias Klein	D	Quantitativer Ansatz	www.first-private.de
Fisch Asset Management	Beat Thoma	CH	Wandelanleihen	www.riskreturn.ch
Frankfurt Performance Management FPM	Manfred Piontke, Martin Wirth	D	Aktien Deutschland, fundamentaler Ansatz	www.fpm-ag.de
Gottex Fund Management		CH	Funds of Hedge Funds	www.gottexfunds.com
Griffin Capital Management	Jürgen Kirsch	Gibraltar, UK	Osteuropa, Europa	www.griffincm.com
Grohmann & Weinrauter	Ulrich Althoff, Thomas Grohmann Martin Weinrauter	D	Absicherungsstrategien	www.grohmann-weinrauter.de
Johannes Führ	Johannes Führ	D / CH	Internationale Renten, personenorientiert	www.johannes-fuehr.ch
Kepler Asset Management, Inc. (Global Advantage Funds)	Michael Kepler	USA	Emerging Markets	www.kamny.com
Lupus Alpha Asset Management GmbH	Ralf Lochmüller, Matthias Biedenkapp, Christoph Braun, Karl Fickel	D	Smaller Companies Europa, alternative Strategien, Hedgefonds	www.lupusalpha.de
Main First Bank AG	Schupp, Belsnijder, Bellet, von Hagen	D	Value- und Growth-Ansatz, europäische Aktien	www.mainfirst.com
Martin Currie		UK	Japan u. a.	www.martincurrie.com
morgen portfolio	Heinrich Morgen	D	Deutsche Aktien (Charttechnik)	www.morgen.de
Muzinich		USA, D	High Yields	www.muzinich.com
Ofivalmo		F	Aktien, Renten, alternative Anlagen	www.ofivalmo.fr
Partners Group		CH	Alternative Investments	www.partnersgroup.ch
Rogge Global Partners	Olaf Rogge	UK	Corporates / Global Fixed Income	www.rogge.co.uk
Stone Harbor Inv. Part.	Peter Wilby	USA	Fixed Income, Emerging Markets Bonds	
Starcapital	Peter Huber	D	Value-Quantsysteme, erfahrungsgetriebene Ansätze, Rentenfonds	www.starcapital.de
Systematik-Fonds (Lingohr & P. Asset Management GmbH)	Frank Lingohr	D	Quantitativer Ansatz	www.lingohr.de
TBF Global Asset Mgmt.	Peter Dreide	D	Quantitativer Ansatz	www.tbfglobal.com
Tiberius Group	Markus Mezge	CH	Bonds, Rohstoffe	www.tiberiusgroup.com
TrendConcept Vermögensverwaltung GmbH	Caspar von Zitzewitz	D	Trendstrategien für Aktien und Renten mit Absicherung	www.trendconcept.de
Union Panagora		D	Quantitatives Portfoliomanagement	www.union-panagora.de
Wegelin & Co	Dr. Steffen Tolle	CH	Quantitative Strategien	www.wegelin.ch
Wolfgang Mayr Vermögensverwaltung GmbH	Wolfgang Mayr	D	Quantitativer Ansatz	www.wmfunds.de