

WACHSTUMSSTRATEGIE MIT ZWEI ANTRIEBEN

Nach 30 Jahren in der Fondsbranche weiß Nick Ring: Größe zählt. Auch deshalb hält der neue Europa-Chef von Columbia Threadneedle sein Haus auf Wachstumskurs. Im TiAM-Interview verrät er, warum er dabei sowohl auf Zukäufe, als auch auf eine Erweiterung seiner Produktpalette setzt

Autor
Uli Kühn

Im Jahr 2015 fusionierte der britische Asset-Manager Threadneedle mit dem US-amerikanischen Vermögensverwalter Columbia. Es entstand ein Fondsschwergewicht mit heute knapp 400 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen. Nick Ring konnte die neue Größe nicht aufhalten. Nach sieben Jahren bei Threadneedle, zuletzt als Produktchef, wechselte er 2015 zum deutlich kleineren britischen Fondsanbieter Jupiter Asset Management.

War es die Angst vor einem Großunternehmen? Diese erste Frage in unserem Videointerview Ende Mai entlockt Ring ein dezentes Lachen. „Nein, überhaupt nicht. Jupiter war eine Karrierechance“, versichert er. Und außerdem: Der Job als Leiter des internationalen Vertriebs bei Jupiter sei eine wertvolle Erfahrung gewesen.

Klar, das hätten wir alle gesagt. Aber in der Columbia-Threadneedle-Zentrale in Boston weiß man Rings Erfahrung offensichtlich zu schätzen: Seit September 2019 ist Ring wieder zurück bei seinem alten Arbeitgeber, diesmal als Chef für die Region Europa, Nahost und Afrika.

Er folgt auf Michelle Scrimgeour, die ebenfalls eine Karrierechance nutzte und von Columbia Threadneedle als CEO zu Legal & General Investment Management wechselte, die inzwischen 1,4 Billionen Euro verwaltet.

„Meine Erfahrungen bei Jupiter haben dazu beigetragen, dass ich noch stärker auf die neue Dynamik im Fondsgeschäft achte – und darauf, wie ein großer Asset-Manager darauf reagieren sollte“, sagt Ring. Bei Jupiter sei es darum gegangen, dem Geschäft eine breitere Basis zu verschaffen: weg von der Konzentration auf britische Anleger hin zu mehr Umsätzen in anderen Ländern. Der Job habe neue Kon-



Motiviert: Columbias neuer Europa-Chef Ring kennt sein Unternehmen seit Jahren

takte zu europäischen Investoren und Vertriebspartnern gebracht und damit auch ein tieferes Verständnis für ihre Bedürfnisse, häufig ausgelöst durch neue Regulierung, beispielsweise Mifid II.

„Um heute im Markt zu bestehen, brauchen Fondsgesellschaften ein breites Produktangebot und dürfen sich nicht auf wenige Erfolgsfonds verlassen“, erklärt Ring. Größe sei entscheidend, um die Bedürfnisse der Kunden bedienen zu können, aber auch, um die Kosten im Griff zu behalten. Vor allem die stärkere Regulierung des Investmentgeschäfts belaste die Asset-Manager immer stärker.

Harte Konkurrenz

Dem gegenüber stehe der anhaltende Abwärtsdruck bei den Preisen, befeuert unter anderem von der fortschreitenden Konsolidierung der Branche. „Die großen Asset-Manager werden immer größer, auch durch die Übernahme kleinerer Konkurrenten. In der Konsequenz steigen dadurch ihre Möglichkeiten, die Preise zu beeinflussen“, sagt Columbias neuer Europa-Chef.

Auf der Kundenseite würden dagegen immer mehr Vermögensverwalter und Vertriebspartner die Liste ihrer Lieferanten kürzen. „Sie wollen mehr Geschäft machen – aber mit weniger Partnern. Das ist schön, wenn du dazugehörst, aber wenn nicht, verlierst du Assets“, weiß Ring.

Columbia Threadneedle soll deshalb weiter wachsen – durch eine Ausweitung seiner Produktpalette und durch Zukäufe. „Wir wollen in erster Linie aus eigener Kraft wachsen, aber wenn sich eine gute Übernahmegelegenheit bietet, werden wir sie nutzen“, verrät Ring. Zukäufe seien vor allem dann sinnvoll, wenn sich dadurch neue Vertriebskanäle erschlossen oder das Leistungsspektrum erweitert würde. Am nöti- →



Modern: Die europäische Zentrale von Columbia Threadneedle liegt zentral in der Londoner City, über dem Bahnhof Cannon Street. Von der Cafeteria geht der Blick hinüber zur St. Pauls Cathedral. Derzeit arbeitet jedoch fast die gesamte Belegschaft im Homeoffice

gen Spielgeld fehle es nicht, schließlich sei Columbia Threadneedle Teil einer finanzstarken Unternehmensgruppe.

Columbia Threadneedle gehört zum US-Finanzdienstleister Ameriprise Financial, ein Konzern mit über 12 000 Mitarbeitern, 17 Milliarden Dollar Marktkapitalisierung und zuletzt 3,5 Milliarden Dollar Nettogewinn. Mit Übernahmen und Fusionen kennt man sich dort aus. Auch Columbia Threadneedle entstand durch eine Serie solcher Deals, orchestriert vom Columbia Threadneedle-CEO Ted Truscott und von Jim Cracchiolo, dem Chef von Ameriprise Financial.

Truscott leitet seit 2012 auch das globale Asset-Management bei Ameriprise. Columbia Management kam 2009 für etwa 1,2 Milliarden Dollar von der Bank of America zu Ameriprise. Threadneedle startete 1994 als Investmenteinheit von British American Tobacco, gehörte dann zunächst zu Zurich Financial Services und American Express, bevor es 2005 Teil von Ameriprise wurde.

Wachstumspotenzial bleibt

In einigen Bereichen könnte sich Columbia Threadneedle durchaus durch Zukäufe breiter aufstellen, beispielsweise im Bereich Private Credit oder bei börsennotierten Indexfonds (ETFs), beides Segmente, die der Asset-Manager in Europa bislang nicht bedient. Doch dabei soll es bleiben. „Wir wollen vor allem an unsere bestehenden Stärken anknüpfen, diese weiter ausbauen und uns nicht mit der Entwicklung vollkommen neuer Geschäftsfelder verzetteln“, erklärt Ring. Zu diesen Stärken zählt der Columbia-Threadneedle-Chef auch die Flexibilität seiner Gesellschaft bei maßgeschneiderten Produkten und Anlagelösungen. Solche Angebote würden immer stär-

ker von den Kunden nachgefragt und Columbia Threadneedle sei bereit zu liefern. „Wir haben die Kapazität, für unsere Kunden Produkte zu entwickeln, die an ihre spezifischen Bedürfnisse angepasst sind“, versichert Ring.

Auch aufgrund dieser Orientierung an den Kundenbedürfnissen stehen passive Strategien oder ETFs bislang nicht auf dem Wachstumsplan des Unternehmens. In den Vereinigten Staaten habe Columbia Threadneedle zwar eine Handvoll ETFs aufgelegt, doch vor allem, um spezifische Bedürfnisse einiger US-Kunden zu erfüllen. In Europa seien jedoch keine ETFs geplant, nicht nur, weil die Kunden bislang nicht danach verlangt hätten, sondern auch, weil die Skalierungsmöglichkeiten im europäischen ETF-Geschäft nicht groß genug seien. Hierzulande will Columbia Threadneedle ein aktiver Manager bleiben.

„Signifikante Wachstumschancen“ sieht Ring dagegen im Bereich der nachhaltigen Investmentstrategien. Dort will er schon in den kommenden Monaten mit weiteren ESG-Aktiefonds die Produktpalette erweitern. Darüber hinaus will Columbia Threadneedle künftig auch mit mehr Fonds im Bereich des Impact Investing antreten, bei dem mit gezielten Investments gesellschaftlich sinnvolle Entwicklungen unterstützt werden.

Einige Erfahrung in diesem Bereich kann die Gesellschaft schon vorweisen. So gibt es bereits seit 1998 ein Team für Governance und verantwortungsvolles Investieren. Es arbeitet gemeinsam mit den Fondsmanagern und Analysten daran, die ESG-Analyse in den Anlageprozess zu integrieren und Stimmrechte entsprechend zu nutzen. „Die ESG-Analyse ist bereits heute in unserem Research- und Anlageprozess verankert“, versichert Ring.



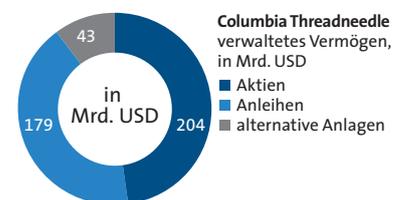
Nick Ring

CEO EMEA, Columbia Threadneedle

Seit September 2019 leitet Ring das Geschäft des amerikanisch-britischen Asset-Managers in Europa. Zuvor war er vier Jahre Vertriebschef von Jupiter Asset Management und davor, von 2008 bis 2015, hatte er verschiedene Führungspositionen bei Threadneedle inne.

AUSGEWOGENE MISCHUNG

Fast die Hälfte der von Columbia Threadneedle verwalteten rund 420 Milliarden Dollar steckt in Aktien.



Quelle: Columbia Threadneedle