

# Rendite mit kleinen Monopolisten

## Fondsgesellschaft Threadneedle setzt auf aktives Management, etwa mit Aktien kleiner Unternehmen

mfe. FRANKFURT. Die Fondsgesellschaft Columbia Threadneedle erwartet ein schwieriges Umfeld für Anleger. „Die kommenden Jahre werden geprägt sein von niedrigen Zinsen, niedriger Inflation und niedrigem Wachstum“, sagte William Davies, Investmentchef des britisch-amerikanischen Unternehmens vor Journalisten in Frankfurt. Mit Blick auf Deutschland hätten sich die wirtschaftlichen Frühindikatoren wie das Ifo-Geschäftsklima nach einer starken Eintrübung zuletzt stabilisiert, aber nicht verbessert. Die Frage sei, ob die Schwierigkeiten in der Industrie, vor allem in der Autobranche, zu sinkenden Investitionen und weiterem Stellenabbau führen werden. Das könne den Konsum belasten.

Columbia Threadneedle setzt in dieser Situation auf aktives Management ihrer Fonds und einen gezielten Vertrieb. Die Finanzprodukte werden an institutionelle Investoren verkauft, stehen aber auch Privatanlegern offen. Vor allem Sparkassenkunden will Threadneedle Fonds anbieten. Deutschland-Chef Florian Uleer hat zu diesem Zweck drei Vertriebsspezialisten eingestellt, die gezielt Sparkassen und Genossenschaftsbanken ansprechen sollen. Zudem betreibt das Unternehmen eine Partnerschaft mit der Deka, dem Fondsunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Die Deka hat ähnliche Partnerschaften auch mit Schwergewichten wie Blackrock oder Vanguard. Uleer und seine Leute wollen Bankberater unter anderem mit Seminaren in die Lage versetzen, die Fonds als Anlage zu empfehlen. Auch Sparpläne mit geringen monatlichen Raten sollen möglich sein.

Besonders gut abgeschnitten hat zuletzt ein auf kleine und besonders wettbewerbsstarke Unternehmen spezialisierter Aktienfonds. Fondsmanager Scott Woods wählt gezielt Aktien von Unternehmen aus, deren Produkte und Dienstleistungen von potentiellen Konkurrenten kaum kopierbar sind. Nur dann nämlich könnten diese Mini-Mo-

nopolisten nachhaltig wachsen und hohe Preise von ihren Kunden verlangen. Wenn Scott mitbekommt, dass ein Wettbewerber im Stammmarkt eines seiner Unternehmen Fuß fasst und diesem Umsätze abgräbt, veräußert er die Aktien konsequent. Das Analyseunternehmen Morningstar nennt für den von Scott geführten Fonds namens Threadneedle Global Smaller Companies einen Ausgabebaufschlag von bis zu 5 Prozent und laufende Kosten von 1,8 Prozent. Anleger müssen sich entscheiden, ob ihnen das aktive Management diese Kosten wert ist.

Der Fonds hat in den vergangenen fünf Jahren eine jährliche Rendite von mehr als 14 Prozent erzielt und liegt gegenüber dem Jahresanfang sogar um 33 Prozent im Plus. Im April dieses Jahres waren hier 221 Millionen Euro angelegt. Woods, der die Führung erst im April übernommen hat, beobachtet ein Universum von 4500 Unternehmen, die zu seinem Fonds passen könnten. Mit geschätzt 150 bis 200 Kandidaten trifft er sich im Jahr. Von etwa 60 Analysten erhält er zudem Tipps, welche Unternehmen zu seinem Investitionsmuster passen könnten. Auch kann Woods diese Spezialisten nach deren Einschätzung eines Unternehmens fragen, das ihm aufgefallen ist.

Deutschland wäre mit seinem legendären und internationalisierten Mittelstand auf den ersten Blick ein ideales Tummelfeld für kleine und in ihrer Branche führende Unternehmen. „Allerdings sind viele deutsche Weltmarktführer nicht börsennotiert“, gibt Chefinvestor Davies zu bedenken. Als vielversprechend und passend zu seiner Strategie bezeichnet Fondsmanager Scott etwa die deutschen Unternehmen CTS Eventim (Ticketverkäufer), Compugroup Medical (Software) oder den auf Verbindungsteile spezialisierten Industrielieferer Norma Group. Scotts Herz schlägt aber auch für Exoten, die zum Beispiel Produkte für Haustiere liefern, wie Zooplus.